



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ESCUELA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y COMERCIO

EXTERIOR

CARRERA: INGENIERÍA FINANCIERA

TRABAJO DE TITULACIÓN

TIPO: Proyecto de Investigación

Previo a la obtención del título de:

INGENIERO EN FINANZAS

TEMA:

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE SACHA INCHI PARA LA ASOCIACIÓN INTI EN LA PARROQUIA SAN PABLO, CANTÓN ARCHIDONA, PROVINCIA DE NAPO.

AUTOR:

FIDEL TARCISIO SHIGUANGO SHIGUANGO

RIOBAMBA – ECUADOR

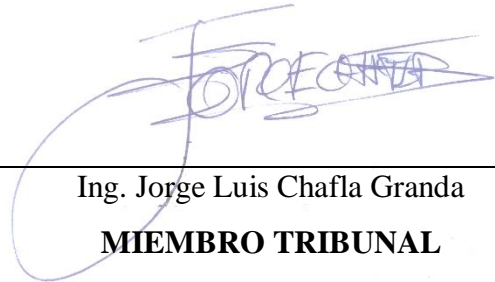
2019

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de titulación, ha sido desarrollado por el Sr. FIDEL TARCISIO SHIGUANGO SHIGUANGO, quien ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.



Ing. William Patricio Cevallos Silva
DIRECTOR TRIBUNAL



Ing. Jorge Luis Chafla Granda
MIEMBRO TRIBUNAL

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, FIDEL TARCISIO SHIGUANGO SHIGUANGO, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son autorizados y únicos. Los textos utilizados en el documento que provienen de otra fuente, están debidamente citados y referenciados.

Como autor, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación.

Riobamba, 02 de mayo del 2019



Fidel Tarcisio Shiguango Shiguango

C.I: 150087827-5

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo de titulación con mucho amor a mis padres **Tarcisio Shiguango** y **Norma Shiguango**, quienes con mucho esfuerzo y paciencia me han sabido formar para ser un buen ser humano, me han acompañado a lo largo de toda mi vida para llegar a cumplir mis metas, inculcándome valores y principios, a su educación y la confianza que me han brindado a lo largo del mi camino y vida estudiantil, hoy puedo plasmar mis conocimientos y decir que me han dado la mejor herencia y orgullo de ser un buen profesional.

A **Elsy Shiguango**, por brindarme siempre su apoyo incondicional y por compartir conmigo buenos y malos momentos.

A mi hermana **Lisbeth Shiguango**, por su apoyo y comprensión en esta etapa de mi vida, a mis queridos **abuelos Francisco Shiguango** y **Mercedes Chimbo**, a mis tíos **Anselmo, Elías, Rafael, Estela, Nelva Oscar** y **Clever Shiguango**, del mismo modo a mi madrina **Janeth Chimbo** por estar siempre pendiente de mí, por su compañía y palabras que me han guiado, siendo ellos mi ejemplo a seguir, a mis primos, amigos, compañeros y a aquellas personas que han contribuido de una u otra manera para lograr mis objetivos.

AGRADECIMIENTO

A Dios por la vida que me ha regalado y por darme la fortaleza necesaria en los momentos más difíciles para seguir adelante, a mi padre, mi madre, a mis hermanos y a mis tías y tíos, quienes me apoyaron incondicionalmente durante este tiempo y confiaron en mí para poder culminar con éxito la carrera universitaria.

A la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Facultad de Administración de Empresas, Escuela de Ingeniería en Finanzas, por abrirme las puertas de la enseñanza preparándome para retos profesionales que se presentaran de aquí en adelante.

A mis compañeros de estudio, a mis maestros y amigos, quienes me brindaron su ayuda para poder culminar este trabajo de titulación.

A los representantes de la Asociación Inti quienes me abrieron las puertas de su Organización para realizar el trabajo de investigación.

También agradezco a mi director de tesis, Ing. William Patricio Cevallos Silva, y al miembro tutor de tesis Ing. Jorge Luis Chafla Granda, por todo el apoyo brindado y los conocimientos compartidos durante la elaboración de este trabajo.

ÍNDICE DE CONTENIDO

	Pág.
RESUMEN	xvi
ABSTRACT	xvii
INTRODUCCIÓN.....	1
 CAPÍTULO I: EL PROBLEMA	
1.1 Planteamiento del problema	2
1.1.1 <i>Formulación del Problema</i>	3
1.1.2 <i>Delimitación del Problema</i>	3
1.2 Justificación.....	3
1.3 Objetivos	4
1.3.1 <i>Objetivo General</i>	4
1.3.2 <i>Objetivos Específicos</i>	4
 CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	
2.1 Antecedentes Investigativos.....	5
2.1.1 <i>Antecedentes históricos</i>	6
2.2 Fundamentación Teórica	7
2.2.1 <i>Proyecto</i>	7
2.2.1.1 <i>Importancia de proyecto</i>	8
2.2.1.2 <i>Ciclo de vida de los proyectos</i>	8
2.2.1.3 <i>Estructura de un proyecto</i>	9
2.2.2 <i>Factibilidad</i>	10
2.2.2.1 <i>Objetivos de que determinan la Factibilidad</i>	10
2.2.3 <i>Estudio de Factibilidad</i>	13
2.2.3.1 <i>Clasificación de los estudios de factibilidad</i>	13
2.2.4 <i>Estudio de mercado</i>	14
2.2.4.1 <i>Análisis de la demanda</i>	15
2.2.4.2 <i>Análisis de la oferta</i>	16
2.2.4.3 <i>Identificación de los productos o servicios</i>	16
2.2.4.4 <i>Producto</i>	16

2.2.4.5	<i>Precio</i>	16
2.2.4.6	<i>Comercialización del producto</i>	18
2.2.4.7	<i>La Distribución</i>	18
2.2.5	<i>Estudio técnico</i>	18
2.2.5.1	<i>Objetivo del estudio técnico</i>	19
2.2.5.2	<i>Tamaño del Proyecto</i>	19
2.2.5.3	<i>Localización del proyecto</i>	19
2.2.5.4	<i>Ingeniería del proyecto</i>	21
2.2.5.5	<i>Organización del proyecto</i>	21
2.2.5.6	<i>Marco legal del proyecto</i>	21
2.2.6	<i>Estudio Financiero</i>	21
2.2.6.1	<i>Objetivo del Estudio Financiero</i>	22
2.2.6.2	<i>Inversiones</i>	22
2.2.6.3	<i>Capital de Trabajo</i>	23
2.2.6.4	<i>Presupuestos de Egresos de Operación</i>	24
2.2.6.5	<i>Presupuesto de ingresos y egresos</i>	25
2.2.6.6	<i>Ingresos, Ahorros de Costo y Beneficios</i>	25
2.2.6.7	<i>Estados Financieros Pro Formas</i>	25
2.2.6.8	<i>Flujos Netos de Efectivo del Proyecto</i>	26
2.2.6.9	<i>Financiamiento</i>	26
2.2.7	<i>Evaluación de Resultados</i>	27
2.2.7.1	<i>Valor Actual Neto</i>	27
2.2.7.2	<i>Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento</i>	29
2.2.7.3	<i>Tasa Interna de Retorno</i>	29
2.2.7.4	<i>Relación Benéfico Costo</i>	30
2.2.7.5	<i>Periodo de Recuperación Capital</i>	31
2.2.7.6	<i>Estudio ambiental</i>	31
2.3	<i>Marco Conceptual</i>	32
2.3.1	<i>Estudio de Mercado</i>	32
2.3.2	<i>Estudio técnico</i>	32
2.4	<i>Idea A Defender</i>	35
2.4.1	<i>Idea a defender</i>	35
2.5	<i>Variables</i>	35
2.5.1	<i>Variable Independiente</i>	35

2.5.2	<i>Variable Dependiente</i>	35
-------	-----------------------------------	----

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1	Modalidad de Investigación	36
3.1.1	<i>Cualitativo</i>	36
3.1.2	<i>Cuantitativa</i>	36
3.2	Tipos de Investigación	36
3.2.1	<i>Investigación de campo</i>	36
3.2.2	<i>Investigación Descriptiva</i>	37
3.3	Métodos	37
3.3.1	<i>Método Deductivo</i>	37
3.3.2	<i>Método Inductivo</i>	37
3.3.3	<i>Método Analítico</i>	38
3.4	Técnicas	38
3.4.1	<i>Encuesta</i>	38
3.4.2	<i>Entrevista</i>	38
3.5	Población y Muestra	39
3.5.1	<i>Población</i>	39
3.5.2	<i>Muestra</i>	39
3.6	Resultados	40
3.7	Verificación de la Idea a Defender	53

CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO

4.1	Estudio de Mercado	54
4.1.1	<i>Descripción del producto</i>	55
4.1.1.1	<i>Sacha Inchi</i>	55
4.1.1.2	<i>Aporte nutricional</i>	55
4.1.2	<i>Segmentación de mercado</i>	56
4.1.3	<i>Análisis de la demanda</i>	57
4.1.3.1	<i>Demanda real</i>	57
4.1.3.2	<i>Demanda proyectada</i>	57
4.1.4	<i>Análisis de la oferta</i>	58
4.1.4.1	<i>Oferta real</i>	58

4.1.4.2	<i>Oferta proyectada</i>	59
4.1.5	<i>Demanda insatisfecha del proyecto</i>	59
4.1.6	<i>Comercialización</i>	59
4.1.7	<i>Análisis de los precios</i>	60
4.2	Estudio Organizacional	61
4.2.1	<i>Nombre del centro de acopio</i>	61
4.2.1.1	<i>Diseño de logotipo</i>	61
4.2.2	<i>Misión</i>	62
4.2.3	<i>Visión</i>	62
4.2.4	<i>Estructura organizacional</i>	63
4.2.4.1	<i>Manual de Funciones</i>	64
4.2.5	<i>Valores</i>	68
4.3	Estudio Técnico	69
4.3.1	<i>Localización del proyecto</i>	69
4.3.1.1	<i>Macro localización</i>	70
4.3.1.2	<i>Micro localización</i>	71
4.3.2	<i>Ingeniería del proyecto</i>	74
4.3.2.1	<i>Infraestructura física del proyecto</i>	74
4.3.2.2	<i>Diagrama de Proceso Productivo</i>	76
4.3.3	<i>Tamaño del proyecto</i>	80
4.3.3.1	<i>Capacidad de producción</i>	80
4.3.3.2	<i>Demanda Insatisfecha</i>	80
4.4	Estudio Financiero	81
4.4.1	<i>Activo Fijo</i>	81
4.4.1.1	<i>Construcción de Centro de Acopio</i>	81
4.4.1.2	<i>Terreno</i>	81
4.4.1.3	<i>Equipo de cómputo</i>	82
4.4.1.4	<i>Equipos y maquinarias para el centro de Acopio</i>	82
4.4.1.5	<i>Muebles y Enseres</i>	83
4.4.1.6	<i>Vehículos</i>	83
4.4.1.7	<i>Inversión fija</i>	84
4.4.1.8	<i>Inversión diferida</i>	84
4.4.2	<i>Capital de Trabajo</i>	85
4.4.3	<i>Inversión Total</i>	85

4.4.4	<i>Financiamiento</i>	86
4.4.5	<i>Talento humano</i>	86
4.4.6	<i>Presupuestos</i>	87
4.4.6.1	<i>Presupuesto de Ingresos</i>	87
4.4.6.2	<i>Presupuestos de egresos</i>	87
4.4.6.3	<i>Materia Prima</i>	87
4.4.6.4	<i>Calculo de Proyección del costo de la materia prima</i>	88
4.4.6.5	<i>Costos Indirectos de Fabricación</i>	89
4.4.6.6	<i>Gastos de administración</i>	90
4.4.6.7	<i>Sueldo Administrativos</i>	91
4.4.6.8	<i>Suministros y Materiales de Oficina y Útiles de Aseo</i>	91
4.4.6.9	<i>Servicios básicos</i>	91
4.4.7	<i>Estado de Situación Financiera</i>	93
4.4.8	<i>Estado de resultados</i>	94
4.4.9	<i>Flujo de efectivos</i>	95
4.5	<i>Evaluación Financiera</i>	96
4.5.1	<i>Valor actual neto (VAN)</i>	96
4.5.2	<i>Tasa Interna de Retorno</i>	97
4.5.3	<i>Relación Benéfico Costo</i>	98
4.5.4	<i>Periodo de Recuperación de la Inversión</i>	98
4.6	<i>Evaluación de Impactos</i>	99
4.6.1	<i>Impacto ambiental</i>	99
4.6.2	<i>Impacto Social</i>	102
4.6.3	<i>Impacto Económico</i>	103
4.6.4	<i>Impacto General del Proyecto</i>	103
CONCLUSIONES		105
RECOMENDACIONES		106
BIBLIOGRAFÍA		
ANEXOS		

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1-2:	Directiva de la asociación INTI	7
Tabla 2-2:	Estructura de un proyecto	9
Tabla 1-3:	Productores	39
Tabla 2-3:	Género	40
Tabla 3-3:	Edad.....	41
Tabla 4-3:	Propiedad Del Terreno	42
Tabla 5-3:	Extensión de cultivo	43
Tabla 6-3:	Motivación de siembra	44
Tabla 7-3:	Frecuencia de cosecha	45
Tabla 8-3:	Producción promedio mensual	46
Tabla 9-3:	Existencia de un centro de acopio en la parroquia.....	47
Tabla 10-3:	Creación de un centro de acopio en la parroquia	48
Tabla 11-3:	Venta de producción a un centro de acopio.....	49
Tabla 12-3:	Acuerdo de venta con centro de acopio	50
Tabla 13-3:	Razón de venta a un centro de acopio	51
Tabla 1-4:	Aporte nutricional de sachá INCHI	55
Tabla 2-4:	Segmento de mercado	56
Tabla 3-4:	Demanda de la producción de sachá INCHI	57
Tabla 4-4:	Proyección de la demanda de sachá INCHI.....	58
Tabla 5-4:	Comercialización de inchi de la asociación WAILLA KURY	58
Tabla 6-4:	Proyección de la oferta de sachá INCHI	59
Tabla 7-4:	Demanda insatisfecha de sachá INCHI.....	59
Tabla 8-4:	Proyección de precios.....	60
Tabla 9-4:	Diseño de la Misión	62
Tabla 10-4:	Descripción de funciones de coord. General	64
Tabla 11-4:	Descripción de funciones de secretaria de actas y comunicaciones	65
Tabla 12-4:	Descripción de funciones de coord. Financiero	66
Tabla 13-4:	Descripción de funciones de coord. De comercialización	67
Tabla 14-4:	Descripción de funciones de coord. Producción.....	68
Tabla 15-4:	Producción de sachá INCHI	80
Tabla 16-4:	Demanda insatisfecha.....	80
Tabla. 17-4:	Construcción de centro de acopio	81

Tabla 18-4: Terreno	81
Tabla 19-4: Equipos de cómputo.....	82
Tabla 20-4: Maquinarias y equipos para el centro de acopio	82
Tabla 21-4: Muebles y enseres	83
Tabla 22-4: Vehículo	83
Tabla 23-4: Resumen total de la inversión fija.....	84
Tabla 24-4: Inversión diferida	84
Tabla 25-4: Capital De Trabajo	85
Tabla 26-4: Inversión total del proyecto	85
Tabla 27-4: Financiamiento total.....	86
Tabla 28-4: Nómina del personal	86
Tabla 29-4: Presupuesto de ingresos.....	87
Tabla 30-4: Costo de materia prima	88
Tabla 31-4: Proyección de costo de materia prima	88
Tabla 32-4: Proyección de la materia prima	88
Tabla 33-4: Evolución en los 5 años del salario básico unificado.....	89
Tabla 34-4: Proyección del salario del personal de operaciones.....	89
Tabla 35-4: Beneficios de la mano de obra directa	89
Tabla 36-4: Costos indirectos de fabricación	90
Tabla 37-4: Resumen del costo de producción.....	90
Tabla 38-4: Proyección del sueldo administrativo	91
Tabla 39-4: Beneficios de los sueldos administrativos.....	91
Tabla 40-4: Proyección de suministros y materiales de oficina y útiles de aseo	91
Tabla 41-4: Proyección de los Servicios Básicos	92
Tabla 42-4: Resume de los gastos administrativos.....	92
Tabla 43-4: Depreciación	92
Tabla 44-4: Relación beneficio costo	98
Tabla 45-4: Periodo de recuperación de la inversión PRI.....	98
Tabla 46-4: Niveles De Impacto.....	99
Tabla 47-4: Impacto ambiente.....	101
Tabla 48-4: Impacto Social	102
Tabla 49-4: Impacto Económico	103
Tabla 50-4: Impacto general del proyecto.....	104

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1-2:	Ciclo de vida de un proyecto	8
Figura 2-2:	Clasificación de los estudios de factibilidad.....	14
Figura 1-3:	Género	40
Figura 2-3:	Edad.....	41
Figura 3-3:	Propiedad de terreno.....	42
Figura 4-3:	Extensión De Cultivo	43
Figura 5-3:	Motivación de siembra	44
Figura 6-3:	Frecuencia de cosecha	45
Figura 7-3:	Producción promedio.	46
Figura 8-3:	Existencia de un centro de acopio	47
Figura 9-3:	Creación de un centro de acopio	48
Figura 10-3:	Venta a un centro de acopio.....	49
Figura 11-3:	Acuerdo de venta	50
Figura 12-3:	Razón de venta.....	51
Figura 1-4:	Canal de distribución.....	60
Figura 2-4:	Estructura organizacional de la asociación INTI	63

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1-4: Sacha INCHI.....	56
Ilustración 2-4: Logotipo de la empresa	61
Ilustración 3-4: Macro localización del proyecto	70
Ilustración 4-4: Micro localización del proyecto.....	71
Ilustración 5-4: Micro localización del proyecto.....	75
Ilustración 6-4: Diagrama de flujo de los procesos de compra del producto en el campo	76
Ilustración 7-4: Diagrama de flujos de procesos de recepción del producto en planta .	78

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo A: Encuesta



Anexo B: Entrevista

Anexo C: Ruc

RESUMEN

La presente investigación es un estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio de Sacha Inchi para la asociación Inti en la Parroquia San Pablo del Cantón Archidona, Provincia de Napo, con el objetivo de mejorar la situación económica de los agricultores del sector. Para su desarrollo se realizaron investigaciones aplicando métodos, técnicas e instrumentos como las encuestas dirigidas a los productores para determinar la cantidad de producción y si están dispuestos a aportar en el mismo, una entrevista al Coordinador General de la Asociación Inti para la obtención de información sobre la comercialización de este producto. El estudio de mercado permitió conocer que los agricultores están de acuerdo en que se cree un centro de acopio para poder entregar sus productos de forma rápida y segura. En el estudio administrativo se definió la estructura orgánica que necesita la empresa para una correcta gestión, además se determinó los perfiles ocupacionales de cada trabajador, para que todo el personal del centro de acopio este apto y calificado para desarrollar sus funciones. El estudio técnico determinó el lugar esencial para la puesta en marcha del proyecto ya que este sector tiene como principal fuente de ingresos la agricultura. En el estudio económico financiero se logró concluir que la puesta en marcha del proyecto es factible y viable, ya que arrojó datos positivos en los principales indicadores, con la evaluación financiera se obtuvo un Valor Actual Neto (VAN) de USD 13.615,31 dólares, una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 15,15%, un periodo de recuperación de la inversión de 4 años, 2 meses y 12 días, teniendo un beneficio costo de USD 1,17 de dólar. Se recomienda poner en funcionamiento el presente estudio para ayudar al desarrollo de la parroquia.

Palabras Claves: <CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS>
<ESTUDIO DE FACTIBILIDAD> <EVALUACIÓN FINANCIERA>
<COMERCIALIZACIÓN> <TOMA DE DECISIONES> <SAN PABLO (PARROQUIA)>

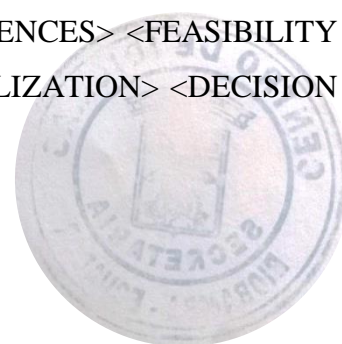



Ing. William Patricio Cevallos Silva
DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

ABSTRACT

The following investigation is a feasibility study for the creation of a collection center of Sacha Inchi for the Inti association in the San Pablo Parish from Archidona Canton, Napo Province, with the objective of improving the economic situation of the farmers of the sector. For its development, research was carried out applying methods, techniques, and instruments such as surveys aimed at producers to determine the quality of production and if it is willing to carry in it, an interview with the General Coordinator of the Inti Association to obtain information on the marketing of this product. The market study allowed knowing that farmers agree that a collection center is created to be able to deliver their products quickly and safely. In the administrative study, the organic structure that the company needs for correct management was defined, as well as the occupational profiles of each worker, so that all the staff of the collection center is qualified and qualified to perform their functions. The technical study determined the essential place for the start-up of the project since this sector has agriculture as its main source of income. In the economic and financial study, it was concluded that the start-up of the project is feasible and feasible, since it produced positive data in the main indicators, with the financial evaluation a Net Present Value (VAN) of USD13.615, 31 USD, an Internal Rate of Return (TIR) of 15.15%, a period of recovery of the investment of 4 years, 2 months and 12 days, having a cost benefit of USD 1, 17. It is recommended to put the present study into operation to help the development of the parish.

Key words: <ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES> <FEASIBILITY STUDY> <FINANCIAL EVALUATION> <COMMERCIALIZATION> <DECISION MAKING> <SAN PABLO (PARISH)>



INTRODUCCIÓN

El estudio en que se basa la siguiente investigación va dirigido a la elaboración de un estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio para la comercialización de Sacha Inchi en la Parroquia San Pablo del Cantón Archidona, Provincia de Napo. Con el propósito de ayudar a los pequeños productores de la Parroquia en la venta directa de sus productos sin pasar por intermediarios, reduciendo así tiempo y dinero.

CAPÍTULO I, se estudia el problema existente en la Parroquia y se elaborará los objetivos generales y específicos.

CAPÍTULO II, se elabora el Marco Teórico en el que se expresa los conceptos de los términos que se utilizarán en el desarrollo de la investigación.

CAPÍTULO III, se realiza el Marco Metodológico en el cual se establece los métodos, modalidades, tipos de investigación y técnicas que se va a utilizar en desenvolvimiento del estudio para determinar la factibilidad para la creación del centro de acopio agrícola.

CAPÍTULO IV, se encamina a la propuesta Marco Propositivo que contiene el Estudio de Mercado en el cual se representa las acciones que realizan para conocer la respuesta del mercado como la oferta, demanda, precios del producto.

Estudio Organizacional donde se establece la estructura administrativa del centro de acopio.

Estudio Técnico donde se determina el tamaño de la empresa, la localización donde se desarrollará el centro de acopio agrícola y la ingeniería del proyecto.

Estudio Financiero representa todo aquello que se va a invertir en el centro de acopio para su funcionamiento, determina su factibilidad y rentabilidad.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La parroquia de San Pablo se encuentra ubicada en el cantón Archidona, provincia de Napo, contando con una superficie con producción agrícola 1422 hectáreas según el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial (PDOT), siendo así los cultivos de mayor importancia están los de ciclo corto y largo que cultivan en todas las épocas del año y se cosechan en temporadas diferentes, sirven para el consumo de la familia y los excedentes se comercializan en el mercado local, de las cuales el principal producto que ha estado en un acelerado crecimiento de producción en la cabecera Parroquial como en las comunidades aledañas es el Sacha Inchi (Ticazo).

En parroquia existe un pequeño grupo de productores agrícolas llamada Asociación Inti que ha venido trabajando junto con el MAG en la producción de sachá Inchi (Ticazo), prestando asesoramiento técnico en el cultivo y apoyo con los materiales para esto, la asociación cuenta con 103 socios legalmente constituidos, 45 familias y agricultores que se ha dedicado a este cultivo, han plantado una superficie de Sacha Inchi (Ticazo) de 54 hectáreas, generando en el año 2016 una producción de 12.903,5 kilos, en el año 2017 con 13.029 kilos, significando un alza porcentual de 1,36%, y para el año 2018 con esta ayuda del MAG la producción del Sacha Inti ha venido creciendo ya que mensualmente se produce entre 1400 kilos a 2000 kilos

La inexistencia de un centro de acopio para la Asociación Inti dentro de la parroquia Pablo de San es el principal problema que ha venido afectando principalmente a los agricultores como también a la asociación, ya que al almacenarla en unas condiciones precarias y a la intemperie y el mal proceso de secado han ocasionado que una parte de este producto se deteriore, y del mismo modo generando un desequilibrio en los ingresos familiares y para la asociación.

Otro de los factores que afecta a la asociación y agricultores es que la máquina descapsuladora con la que cuenta la Asociación Inti para el descascarado de Sacha Inchi se encuentra a 5 kilómetros de donde se almacena la cosecha generada, el cual es un costo alto tanto para el productor como para la Asociación, ya que por cada costal transportado es de 0,50 ctvs.

Otra dificultad que se presenta con este producto es la limitada innovación tecnológica, como también la carencia de un manejo técnico, lo cual ha llevado a que estos factores hacen necesario la creación de un centro de acopio de Sacha Inchi.

1.1.1 *Formulación del Problema*

¿De qué manera el proyecto de factibilidad para la Creación de un Centro de Acopio de Sacha Inchi en la Asociación Inti influirá en Parroquia San Pablo?

1.1.2 *Delimitación del Problema*

Esta investigación se lo realizara en la Asociación Inti, ubicada en la Parroquia San Pablo del Cantón Archidona, Provincia de Napo.

1.2 JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo con la propuesta de establecimiento de un Proyecto de Factibilidad de un Centro de Acopio de Sacha Inchi para la Asociación Inti dentro de la Parroquia San Pablo, es de importancia permitiendo contribuir al desarrollo del Parroquial, el cual no solo ayudara a los socios de esta Asociación sino también a la población de las comunidades aledañas a comercializar su producto, generando fuentes de empleo directo e indirectamente, con el fin de mejorar sus ingresos, como la calidad de vida del mismo.

La implementación de un centro de acopio se lo realiza debido a las necesidades que se ha detectado en la Asociación y personas agricultoras, este proyecto ayudara mejorar la producción, generando mayor satisfacción para sus socios o agricultores de las comunidades.

El objetivo de esta investigación es buscar la unión de los productores de la comunidad por llegar a una misma meta, el consolidar sus recursos en una actividad que les proporcionará mejorar la productividad de las actividades agrícolas que hasta el momento vienen desarrollando. Se espera entonces, generar impactos sociales y económicos, ya que los socios deberán cambiar muchos de sus procesos y mejorarlos, lo que permitirá la obtención de un producto de calidad.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 *Objetivo General*

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de un Centro de Acopio de Sacha Inchi de la Asociación Inti en la parroquia San Pablo del cantón Archidona, provincia de Napo.

1.3.2 *Objetivos Específicos*

- Desarrollar un estudio de mercado para reconocer la oferta y la demanda insatisfecha.
- Elaborar el estudio técnico y administrativo del proyecto.
- Evaluar la viabilidad financiera de estudio de factibilidad del proyecto

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

En la Asociación Inti se investigó si existe trabajos de investigación sobre un proyecto o estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio, al no encontrar temas relacionados se ha realizado una exploración a diferentes trabajos investigativos coherentes con el tema, dicha información y datos encontrados será de gran ayuda como guía para la realización del presente trabajo. De tal modo que a continuación se citan algunos trabajos investigativos de acorde al tema realizado.

- Estudio de Factibilidad para la creación de un Centro de Acopio en el Recinto Carlos Julio Arosemena Tola de la Provincia de Manabí, dedicado a la comercialización de Cacao, 2016.

En el trabajo investigativo encontrado que es el Estudio de Factibilidad para la creación de un Centro de Acopio dedicado a la comercialización de cacao, se encontró que, si es factible la creación de este centro, beneficiando y cumplido las expectativas de los agricultores que se dedican a este cultivo, del mismo modo trabajando en pro de alcanzar sus objetivos y ser líder en la compra y venta de cacao en este sector.

- Estudio de factibilidad de la creación de un Centro de Acopio, Capacitación y Asesoramiento para los agricultores de la Concordia – Esmeraldas con sembríos de Sacha Inchi.

De acuerdo al Estudio de Factibilidad de la creación de un centro de acopio de capacitación y asesoramiento, se centra en ayudar a los productores de Inchi mediante la asistencia técnica para una mejor producción de la materia prima, este estudio permitirá conocer todas las normas de cuidado que requiere esta planta, por la cual esto ayuda que la creación de un centro de acopio sea viable e indispensable para brindar una mejor calidad de vida a los pequeños agricultores.

- Estudio de Factibilidad para la creación de un Centro de Acopio de cacao fino de aroma ubicado en Cumandá Provincia de Chimborazo.

Mediante el estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio de cacao de aroma fino, ha dado como resultado que, si es viable, debido al incremento de la producción en el país y la mayor apreciación del producto, de mismo modo el incremento de la demanda internacional del cacao ecuatoriano, se recomienda su pronta ejecución del proyecto.

2.1.1 *Antecedentes históricos*

Asociación “INTI”

La Asociación de Producción, Comercialización De Productos Agropecuarios “INTI”, inicia actividades con la ayuda del Ministerio de Agricultura y Ganadería desde el 30 de enero de 2013, domiciliada en la parroquia San Pablo, cantón Archidona, provincia de Napo, buscando fortalecer la constante lucha a las bases de los pueblos Kichwas de Provincia de Napo.

Gracias a la ayuda y asesoramiento del MAG se crea La Asociación “INTI”, con la finalidad de mejorar el bienestar económico y calidad de vida de los productores y agricultores de Sacha Inchi, como también a las comunidades de la zona.

La Asociación inti, con la asistencia técnica de Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) en el 2015, elaboró y presentó un proyecto con fondos concursables al Proyecto Segunda Ronda Kennedy (2RK) financiado por el gobierno de Japón, el cual fue aprobado con un financiamiento de 54.890,25 dólares para la compra de insumos de Sacha Inchi. Del mismo modo el MAG ha estado brindando a los socios de INTI y a los pequeños productores de la localidad: Capacitaciones y Asistencias Técnica para el cultivo y cuidado de este producto.

Que es Inti

Inti es asociación conformada por 102 socios, con fin de mejorar las condiciones de vida de la población de las familias kichwas de las comunidades la Parroquia San Pablo, fortaleciendo su sistema de producción, organización y comercialización mediante la capacitación, asistencia técnica, protegiendo los recursos naturales.

Directiva de la Asociación

Tabla 1-2: Directiva de la asociación INTI

CARGO	NOMBRE
Coordinador General	Mamallacta Tapuy Cesar Francisco
Coordinador de Producción	Grefa Chongo Richar Nixon
Coordinador de Comercialización	Avilés Huatatoca José Francisco
Coordinador Financiero	Grefa Mamallacta Gladys
Secretaria/o de Actas y Comunicaciones	Yumbo Andy Sonia

Fuente: Coordinador General de Inti

Elaborado por: Shiguango, F. 2018

2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.2.1 Proyecto

De acuerdo a la conceptualización de Baca (2013) Un proyecto es la búsqueda de una inteligente al planteamiento de un problema, la cual tiende a resolver una necesidad humana.

En esta forma pude haber diferentes ideas, inversiones de diverso monto, tecnología y metodologías con diverso enfoque, que todas ellas están consignadas a solucionar las necesidades del ser humano en todas sus facetas, como pueden ser la educación, alimentación, salud, ambiente y cultura, entre otras.

Para el economista, un proyecto es la fuente de costos y beneficios que ocurren en distintos periodos de tiempo. El desafío que enfrenta es identificar los costos y beneficios atribuibles al proyecto, medirlos y valorarlos con el fin de emitir un juicio sobre la conveniencia de ejecutar ese proyecto. Para un financista que está considerando prestar dinero para su ejecución, el proyecto es el origen de un flujo de fondos provenientes de ingresos de caja, que ocurren a lo largo del tiempo; el desafío es determinar si los flujos de dinero son suficientes para cualquier deuda. (Fontaine, 2008)

2.2.1.1 *Importancia de proyecto*

Es muy importante porque nos permite resolver problemas identificados, los cuales de una u otra forma van a mejorar las condiciones de vida del grupo en estudio, además de ello permiten acceder a diversas fuentes de financiamiento las basan su decisiones en diseño de estrategias y flujo de recursos que concluidos de la forma correcta van a permitir obtener resultados que nos llevan a la recuperación de capital, en cuanto a gestión, los proyectos nos permiten tener una adecuada forma de gestionar y organizar los recursos invertidos en base a los resultados esperado, todo establecido una lógica de ejecución. (Salcedo, 2016)

2.2.1.2 *Ciclo de vida de los proyectos*

Según Córdoba (2011) El ciclo de vida de un proyecto de inversión se inicia con un problema originado en una necesidad, a la cual debe buscarse solución coherente, que generalmente los proyectos de inversión atraviesan por 4 fases;

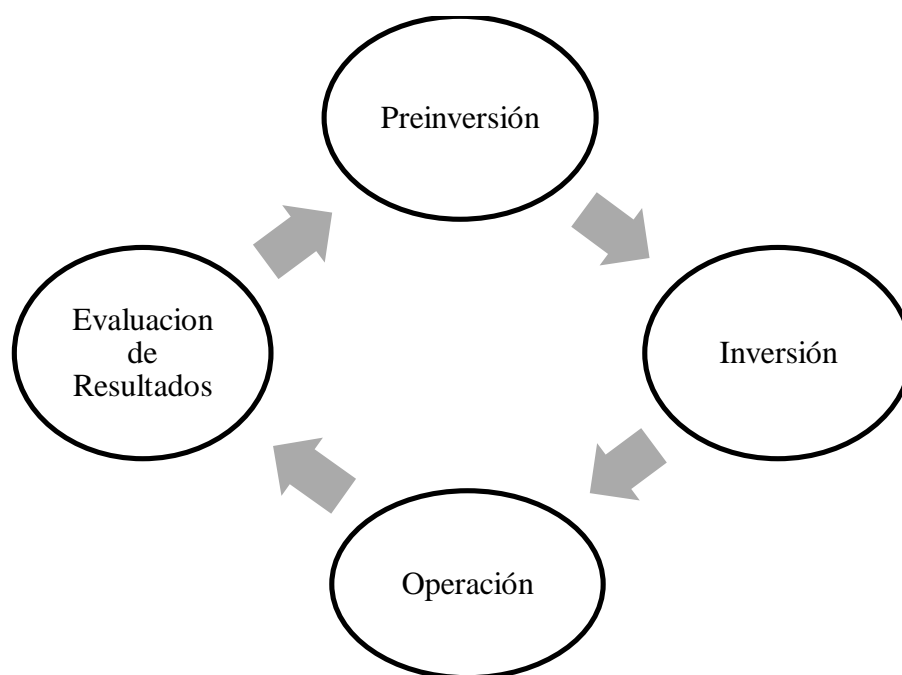


Figura 1-2: Ciclo de vida de un proyecto
Fuente: (Córdoba, 2011)

Pre-inversión: corresponde al estudio de factibilidad económica de las diversas opciones de solución identificadas para cada una de las ideas de proyectos. Cuanto menos

cantidad y calidad tenga la información, más se acerca al estudio del perfil; mientras que más y mejor se la información, más se acerca a nivel de factibilidad.

Inversión o Ejecución: corresponde al proceso de implementación del proyecto donde se materializan todas inversiones previas a su puesta en marcha. Se refiere a la implantación del proyecto una vez seleccionado el modelo a seguir.

Operación: es aquella donde la inversión ya materializada está en ejecución. Una vez instalado, el proyecto entra en operación del producto (bien o servicio), orientado a la solución del problema o a la satisfacción de las necesidades que dio origen al proyecto.

Evaluación de Resultados: es la verificación después de un tiempo razonable de su operación, que efectivamente el problema ha sido solucionado por la intervención del proyecto.

2.2.1.3 Estructura de un proyecto

Tabla 2-2: Estructura de un proyecto

Estudios	Elementos de estudio
Estudio de Mercado	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis de la demanda • Análisis de oferta • Producto • Análisis de los precios • Comercialización del producto
Estudio Técnico	<ul style="list-style-type: none"> • Tamaño del Proyecto • Localización • Ingeniería del Proyecto • Organización • Marco Legal
Estudio Financiero	<ul style="list-style-type: none"> • Inversiones • Estados financieros pro forma • Presupuestos • Financiamiento
	<ul style="list-style-type: none"> • Métodos de Evaluación financiera

Evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Calculo de la VAN • Calculo Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento • Calculo de la TIR • Calculo Relación benéfico costos • Calculo del Periodo de Recuperación de Capital • Evaluación Ambiental • Evaluación social
------------	---

Fuente: (Lara, 2012)

2.2.2 *Factibilidad*

Para Varela (2013) “se entiende que por Factibilidad las posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto”. El estudio de factibilidad es el análisis que realiza una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar para que sea exitoso.

La factibilidad consiste en descubrir cuáles son los objetivos de la organización y después determinar si el estudio o proyecto es útil para que la empresa logre sus objetivos, mediante recurso disponibles que la empresa puede proporcionar

2.2.2.1 *Objetivos de que determinan la Factibilidad*

Según Varela (2013) menciona que los objetivos que determinan la factibilidad son:

- Reducción de errores y mayor precisión en los procesos.
- Reducción de costos mediante la optimización o eliminación de los recursos no necesarios.
- Integración de todas las áreas y subsistemas.
- Actualización y mejoramiento de todas las áreas.
- Hacer un plan de producción y comercialización.
- Aceleración en la recopilación de los datos.
- Reducción en el tiempo de procesamiento y ejecución de las tareas.

- Disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos señalados.
- Saber si es posible producir con ganancias.
- Conocer si la gente comprará el producto.

Estructura del estudio de viabilidad de un proyecto

Según Villacres (2018) para que el estudio de viabilidad de un proyecto sea afectivo, debe contar al menos con las siguientes partes:

- 1) **Alcance del proyecto:** contribuye a definir los límites y evitar desviaciones que alejan de los resultados esperados.
 - Hace alusión al propósito y se utiliza para definir el problema de la empresa que necesita ser resuelto o la oportunidad de un negocio que se quiere aprovechar.
 - Debe definir el ámbito de aplicación de forma clara concisa y precisa para evitar confundir a los participantes.
 - Tiene que informar sobre la estructura y partes de la empresa, incluyendo la designación de los participantes en el proyecto.
- 2) **Análisis de situación:** sirve para identificar las fortalezas y debilidades del enfoque actual.
 - Ayuda a comprender mejor el sistema y entender los mecanismos de desarrollo de cada entregable.
 - Facilita la introducción de cambios en las áreas donde son requeridos.
 - Permite definir directrices que pueden aplicarse a futuros proyecto.
 - Debe emplearse como hoja de ruta y no como llamada a la acción.
- 3) **Definición de requisitos:** esta etapa depende del objeto de la atención del proyecto y se nutre de la participación conjunta de integrantes del proyecto a diferentes niveles.
- 4) **Determinación del enfoque:** que representa la solución recomendada o curso de acción óptimo que concluirá en la satisfacción de necesidades.

- Es imprescindible la valoración de a las distintas alternativas de solución a cada problema.
- Se plantea la idoneidad de uso de las estructuras existentes y de las alternativas.
- Se establecen prioridades en base a su pragmatismo y viabilidad.

5) **Evaluación de la viabilidad del proyecto:** examina la rentabilidad del enfoque seleccionado.

- Inicia con un análisis del costo total estimado del proyecto.
- Se calcula también el coste de otras alternativas, aparte de la solución recomendada, con fin de ofrecer una comparación económica.
- Conviene completarla con un programa de proyecto que muestre la ruta del proyecto y las fechas de inicio y final de las actividades en conjunto.
- Culmina con el cálculo del coste total, aspecto esencial para poder determinar la viabilidad de un proyecto.

6) **Revisión del estudio de viabilidad de un proyecto:** todos los elementos anteriores se ensamblan en un estudio de viabilidad que se debe someterse a una revisión formal en la que participen todas las partes involucradas.

- Justificar el rigor y la precisión del estudio de viabilidad.
- Tomar una decisión acerca del proyecto aprobándolo, rechazándolo o solicitando una revisión del mismo o de algún aspecto

Hay que recordar que el estudio de viabilidad de un proyecto es más una forma de pensar que un proceso burocrático. Para aumentar su usabilidad es importantes que contenga sufrientes detalles como para permitir continuar con la siguiente fase sucesiva en el proyecto, facilitando la aplicación de un análisis comparativo en la preparación conde la auditoria del proyecto final que evalué lo que se consigue entregar, en comparación con los que se propuso en el estudio de viabilidad.

2.2.3 Estudio de Factibilidad

La factibilidad dentro de un proyecto se entiende como la investigación y el análisis de datos para la determinación y la implementación de nuevos productos o servicios dentro de un mercado, para verificar si tienen mayor aceptación en los consumidores y del mismo modo generar estrategias para alcanzar las metas y objetivos que tenga la empresa o institución. (Baca, 2013)

Un estudio de factibilidad es una herramienta que se utiliza para orientar la decisión de continuar o abandonar un proyecto y se aplica ya en la parte pre-operativa del ciclo. (Banco Popular Dominicano S.A., 2016).

A través de un estudio de factibilidad se puede determinar:

- El tamaño del mercado, la ubicación de las instalaciones y la selección de tecnología.
- El diseño del modelo administrativo adecuado para cada etapa del proyecto.
- Las inversiones necesarias y su cronología.
- Las fuentes de financiación y la regulación de compromisos de participación en el proyecto.
- Los términos de contratación y pliegos de licitación de obras para adquisición de equipos y construcciones civiles principales y complementarias.
- Sometimiento del proyecto a las autoridades de planeación y ambientales.
- Aplicación de criterios de evaluación tanto financiera como económica, social y ambiental.

Con todas estas variables podrás determinar si puedes seguir o tienes que abandonar el proyecto por no encontrarlo suficientemente viable, conveniente u oportuno o en cualquier caso mejorarlo.

2.2.3.1 Clasificación de los estudios de factibilidad

Según Córdoba (2011), en su texto Formulación y Evaluación de Proyectos clasifica el estudio de factibilidad en las siguientes:

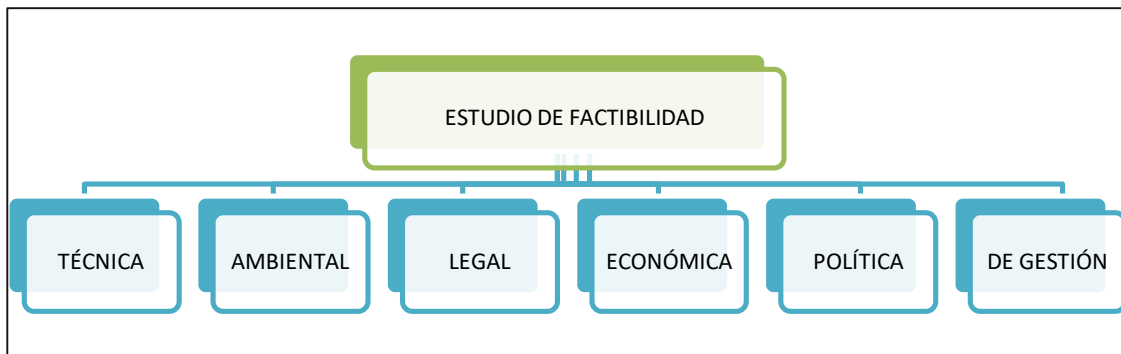


Figura 2-2: Clasificación de los estudios de factibilidad

Fuente: (Córdoba, 2011)

- **Factibilidad técnica:** determina si es posible o materialmente hacer un proyecto. Puede incluso llegar a evaluar la capacidad técnica y motivación del personal involucrado.
- **Factibilidad legal:** determina la existencia de trabas legales para la instalación y operación normal del proyecto, incluyendo las normas internas de la empresa.
- **Factibilidad económica:** determina la rentabilidad de la inversión en un proyecto.
- **Factibilidad de gestión:** determina si existen las capacidades gerenciales internas de la empresa para lograr la correcta implementación y eficiente administración del negocio.
- **Factibilidad ambiental:** determina el impacto sobre el ambiente. Como la contaminación.
- **Factibilidad política:** corresponde a la intencionalidad de quienes deben decidir si quieren o no implementar un proyecto, independiente de su rentabilidad.

2.2.4 Estudio de mercado

Se entiende como estudio de mercado a la investigación y análisis de los datos que se ejecutan para conocer la respuesta del mercado, como también los proveedores, competencias ante un nuevo producto o servicio que se quiere lanzar.

Para Santos (2017) el estudio de mercado es más que el análisis de la oferta y demanda o de los precios del proyecto. Muchos costos de operación pueden pronosticarse simulando la situación futura y especificando las políticas y procedimientos que se utilizarán como estrategias comerciales, mediante el conocimiento de los siguientes pasos:

1. El consumidor y las demandas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
2. La competencia y las ofertas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
3. Comercialización del producto o servicio del proyecto.

Según Baca (2013) en su libro de Evaluación de proyectos denomina a la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización.

Aunque la cuantificación de la oferta y demanda pueda obtenerse fácilmente de fuentes de información secundarias en algunos productos, siempre es recomendable la investigación de las fuentes primarias, ya que proporciona información directa, actualizada y mucho más confiable que cualquier otra fuente. Siendo de esta manera el objetivo general de esta investigación es verificar la posibilidad de penetración del producto en un mercado determinado. Este investigado de mercado al final del estudio metódico, podrá palpar o sentir el riesgo que ocurre y la posibilidad de éxito que habrá con la venta de un nuevo artículo o con la existencia de un nuevo competidor de mercado.

El estudio de mercado a lo posteriori permitirá al investigador la creación de un plan de marketing, el cual se adaptará a la realidad del mercado o sector, lo cual tendrá una influencia sobre las decisiones que tomen en los productos o servicios.

2.2.4.1 *Análisis de la demanda*

El propósito que se persigue con el análisis de la demanda es determinar y medir cuales son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado respecto a un bien o servicio, así como, establecer la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda. (Baca, 2010)

En la relación con su oportunidad, existen dos tipos:

- a) **Demanda Insatisfecha**, en la que lo producido u ofrecido no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado.

b) Demanda satisfecha, en la que lo ofrecido al mercado es exactamente lo que este requiere.

- satisfecha saturada, la que ya no puede soportar una mayor cantidad el bien o servicio en el mercado.
- satisfecha no saturada, es la que se encuentra aparentemente satisfecha, pero que se puede hacer crecer mediante el uso de herramientas mercadotécnicas.

2.2.4.2 *Análisis de la oferta*

El propósito que se persigue mediante el análisis de la oferta es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o servicio, La oferta, al igual que la demanda, está en función de una serie de factores, como en los precios en el mercado del producto, los apoyos gubernamentales a la producción. (Baca, 2010)

2.2.4.3 *Identificación de los productos o servicios*

Según Morales & Morales (2009) el perfil o descripción de los productos o servicios comprende básicamente las características que estos deben poseer, así como las que demandan los consumidores. Una característica relacionada con el producto es el beneficio que los consumidores esperen obtener de él.

2.2.4.4 *Producto*

Se lo puede definir como todo aquello que satisface una necesidad sea esta física o psicológica. Esta puede referirse a un objeto o servicio, también debe estar disponible para la venta, de lo contrario no puede ser considerado como tal. En esta parte del Diseño del proyecto debe describir completamente las características del producto o servicio que se va a desarrollar. (Lara, 2012)

2.2.4.5 *Precio*

El precio es el regulador entre la oferta y la demanda, salvo cuando existe protección. El estudio de precios tiene gran importancia e incidencia en el estudio de mercado, ya que

de la fijación del precio y de sus posibles variaciones dependerá el éxito del producto o servicio a ofrecer. (Araujo, 2012)

El precio de venta depende de:

- Elasticidad – precio de la demanda.
- Concepto de mercado de la empresa.
- Estructura de mercado en cuanto oferta y número de consumidores.
- Fijación de precios oficiales.
- Tipo y naturaleza de mercados y sistemas de distribución.
- Estructura de los costos de operación.
- Margen de rentabilidad esperado.

2.2.4.5.1 Métodos de fijación de Precios

Estos métodos basados en la demanda o el mercado, sirven para adaptar el precio de venta de los productos de la empresa a la intensidad de la demanda existente. La demanda de un producto es la cantidad del mismo que el mercado está dispuesto a aceptar. (Escuela Internacional de Profesionales y Empresas, 2018)

Por qué el precio tiene en cuenta los siguientes factores:

1. Relación calidad – precio percibida.
2. La relación coste de producto – precio pagado por consumidor.
3. El grado de originalidad con el que cuenta el producto.
4. La importancia asignada al gasto.
5. La existencia de productos sustitutivos.
6. La comparativa de calidades entre productos.
7. La posibilidad de almacenamiento.
8. El aspecto complementario en contra de otros adquiridos.
9. La convivencia con precios de referencia.

2.2.4.6 *Comercialización del producto*

El estudio de la comercialización es parte vital del funcionamiento de una empresa, en la cual se puede realizar el mejor producto a un mejor precio, pero si no se cuenta con los medios de hacer llegar al consumidor o comprador de forma eficiente, la empresa pueda que vaya a la quiebra. (Baca, 2013)

2.2.4.7 *La Distribución*

Es la transferencia de un bien o un servicio del productor al consumidor o usuario industrial. Las decisiones sobre el canal de distribución o comercialización se encuentran entre las más importantes que debe tomar la administración pues afecta de manera directa todas las demás decisiones de mercadotecnia. (Córdoba, 2011)

2.2.5 *Estudio técnico*

Esta etapa comprende aquellas actividades en que se definen las características de los activos fijos que son necesarios para llevar a cabo el proceso de producción de determinado bien o servicio. También en ella se incluye la definición de la materia prima y los insumos necesarios para elaborar el producto y poner en marcha el funcionamiento de la factoría. (Morales & Morales, 2009)

Mediante el estudio técnico se determina la mejor localización de las de las instalaciones, esto es, se debe detectar un sitio que ofrezca todas las características que permitan que el proceso de producción se desarrolle de manera eficiente. Además, es necesario que se encuentre a una distancia óptima de los mercados de consumidores y de la materia prima, circunstancia que ayuda a minimizar costos y gastos. Asimismo, deber tener un acceso expedito y barato a todos los elementos que influyen en los procesos de fabricación y venta de los productos o servicios que contemplan el proyecto de inversión, tales como vías de comunicación, energía eléctrica, seguridad, instituciones de salud y educativas para los empleados.

2.2.5.1 *Objetivo del estudio técnico*

Para (Lara, 2012) especifica los siguientes objetivos del estudio técnico:

- Definir el tamaño óptimo que permita cumplir con los procesos de producción del bien o servicio en forma eficaz y eficiente.
- Definir la localización del proyecto en estudio a fin de situarlo estratégicamente tanto para los clientes como para los inversionistas.
- Definir el proceso productivo necesario para que la operación del proyecto optimice los recursos.
- Realizar el diseño estructural necesario para cubrir el nivel de producción de bien o servicio.
- Determinar los requerimientos de los factores de producción: recursos humanos, materias primas y capital productivo.
- Establecer la estructura funcional y organizacional necesaria de la empresa.
- Determinar el marco legal con el fin de acatar las disposiciones jurídicas vigentes.

2.2.5.2 *Tamaño del Proyecto*

El estudio del tamaño de un proyecto es fundamental para determinar el monto de las inversiones y el nivel de operaciones que, a su vez, permitirá cuantificar los costos de funcionamiento y los ingresos proyectados. Varios elementos se conjugan para la definición del tamaño: la demanda esperada, la disponibilidad de los insumos, la localización del proyecto, el valor de los equipos. (Sapag, 2011)

2.2.5.3 *Localización del proyecto*

Se define como el espacio físico geográfico donde se va a implementar el proyecto y tiene como objetivo encontrar la ubicación más ventajosa para la operación y mantenimiento del mismo, este debe cubrir exigencias prioritarias tales como: minimizar los costos de inversión y maximizar las ganancias. (Baca, 2013)

La localización se encuentra vinculada con el tamaño de la planta de manera muy cercana, aunque muchas veces en los análisis se lo haga de manera separada. La localización es otra parte vital del diseño de proyectos, ya que indica el sitio donde va a

ser instalado el proyecto, esto implica tomar en cuenta: cercanía a los lugares donde se puede conseguir la materia prima en abundancia y el transporte necesario para ser usado, la mano de obra suficiente para que no se paralice la fábrica o el servicio a generar: las vías de comunicación, los servicios básicos y otros elementos más que son necesarios analizar para localizar el proyecto.

2.2.5.3.1 *Principales factores que influyen en la ubicación del proyecto*

Según Sapag (2011) los principales factores que influyen en la ubicación del proyecto son los siguientes:

- Mercado que desea atender.
- Transporte de accesibilidad de los usuarios.
- Regulaciones legales que pueden restringir la posibilidad de instalar.
- Aspectos técnicos como las condiciones topográficas
- Aspectos ambientales como restricciones a la evaluación de residuos.
- Costo de disponibilidad de terreno o edificaciones adecuadas a las características del proyecto.
- Entorno y existencia de sistemas de apoyo.

2.2.5.3.2 *Macro localización*

Consiste en decidir la región más ventajosa donde se ubicará una empresa o negocio; describe la zona geográfica general en la que se va a encontrar un proyecto. Las ciudades y las regiones surgen a través de la simbiosis de beneficios que se generan a partir de la agrupación de empresas y personas. (Corvo, 2018)

2.2.5.3.3 *Micro localización*

Es la ubicación específica, dentro de una zona macro de mayor alcance, en donde se asentará definitivamente una empresa o proyecto. Hay un dicho que dice que las tres consideraciones más importantes en los negocios son la ubicación, la ubicación y la ubicación. (Corvo, 2018)

2.2.5.4 Ingeniería del proyecto

La ingeniería del proyecto analiza todo el proceso productivo o de ingeniería industrial, paso a paso sin omitir ningún detalle, por cuanto estos representan un todo interactivo. Generalmente la ingeniería de un proyecto determina los insumos que se van a utilizar, los suministros necesarios para realizar el proceso, la organización o elemento humano que va a intervenir en dicho proceso, el tratamiento y almacenaje de los productos terminado, las decisiones sobre los desechos productivos entre otras consideraciones más. (Lara, 2012)

Del mismo modo este comprende los aspectos técnicos y de infraestructura que permitan el proceso de fabricación del producto o la prestación del servicio.

2.2.5.5 Organización del proyecto

Para Ucañani (2015) la organización de un proyecto es tan importante que puede haber mucho proyectos técnica y económicamente viables peor por carecer de algunos de los aspectos de la organización no se pudieron materializar, o bien su materialización fue un fracaso.

2.2.5.6 Marco legal del proyecto

Para Roció (2016) El marco legal proporciona las bases sobre las cuales las instituciones constituyen y determinan el alcance y naturaleza de la participación política. En el marco legal regularmente se encuentran en un buen número de provisiones regulatorias y leyes interrelacionadas entre sí.

2.2.6 Estudio Financiero

El estudio financiero conforma la tercera etapa de los proyectos de inversión, en el que figura de manera sistemática y ordenada la información de carácter monetario, en resultado a la investigación y análisis efectuado en la etapa anterior – Estudio Técnico-; que será de gran utilidad en la evaluación de la rentabilidad económica del proyecto. (Santos, 2016)

Este estudio en especial comprende el monto de los recursos económicos necesarios que implica la realización del proyecto previo a su puesta en marcha, así como la determinación del costo total requerido en su periodo de operación.

2.2.6.1 Objetivo del Estudio Financiero

El objetivo de del estudio financiero es el de establecer el monto de recurso economicos necesarios para poner en marcha el proyecto, el costo total de la operación, los direrentes gastos operacionalesy una serie de indicadores finaiceros que sirvan como base para determinar la viabilidad y ejecucion del proyecto de estudio. (Lara, 2012)

2.2.6.2 Inversiones

Se entiende por inversión a un conjunto de mecanismos de ahorro, ubicación de capitales y postergación del consumo, con el objetivo de obtener un beneficio, un rédito o una ganancia, es decir, proteger o incrementar el patrimonio de una persona o institución. (Alcivar , 2018)

Dicho de otro modo, la inversión consiste en el empleo de un excedente de capitales en una actividad económica o financiera determinada, o también en la adquisición de bienes de alto valor, en lugar de aferrarse al dinero “líquido”. Esto se realiza con la esperanza de que la retribución sea cuantiosa y el dinero invertido se recupere en un plazo no demasiado extenso.

2.2.6.2.1 Inversión Fija

Para Santos (2016) la inversión fija del proyecto contempla la inversión en activos fijos tangibles, tales como terrenos, obras físicas; así como la adquisición de mobiliario equipo, entre otros, para su inicio de operación.

2.2.6.2.2 Inversión Diferida

Según Gaviria (2015) Son aquellas que se realizan sobre la compra de servicios o derechos que son necesarios para la puesta en marcha del proyecto:

- Estudios técnicos, económicos y jurídicos.
- Gastos de montaje, ensayos y puesta en marcha.
- Pagos por uso de marcas y patentes.
- Gastos por capacitación y entrenamiento de personal.
- Gastos de impuestos, tasas y permisos.

2.2.6.3 *Capital de Trabajo*

Son los costos de producción: fijos y variables, además de los gastos: administrativos, de ventas y financieros; necesarios para el desarrollo del proceso de producción del bien o servicio, pero que se realizan antes de iniciar las operaciones normales del proyecto. El tiempo antes de la iniciación de las operaciones depende del tipo de proyecto, así como los gastos que hay que realizar. (Lara, 2012)

2.2.6.3.1 *Presupuesto de Ingreso de operación*

Según Araujo (2012) propone que para estructurar la estimación del presupuesto de ingresos es recomendable efectuar las siguientes secuencias:

- Analizar la estrategia de comercialización establecida en el estudio de mercado para obtener los niveles estimados de la venta, sin omitir los aspectos técnicos referentes a la capacidad instalada y utilizada.
- Hacer el pronóstico de ventas, fundamentando en el conocimiento de la estabilidad y el comportamiento del mercado, considerando el estimado de demanda para el proyecto, el mecanismo de ventas y cobranzas, así como los diversos detalles que se obtengan en el comportamiento del mercado.
- Una vez analizada la información referida al volumen, precio y valor de las ventas, se integra el presupuesto de ingresos tanto del producto principal como de los subproductos obtenidos, además de otros ingresos provenientes de las operaciones secundarias de la empresa.

2.2.6.4 *Presupuestos de Egresos de Operación*

El presupuesto de egresos está integrado fundamentalmente por los siguientes rubros (Araujo, 2012):

a) Costo de producción

Son todas aquellas erogaciones que están directamente relacionadas con la producción de los bienes, se divide en:

- Costos Variables
- Costos Fijos

b) Gastos de Ventas

Estas erogaciones incluyen el pago de comisiones a los agentes de ventana sus viáticos, materiales de promoción y publicación, gastos de distribuciones, comunicaciones por teléfono, télex, fax, etc., que son necesarios efectuar para promover y cerrar las operaciones.

c) Gastos de Administración

Este rubro se agregan las erogaciones para el pago de sueldos del personal del área administrativas, contabilidad, asesoría legal, auditoria interna, compras, almacenes y demás sectores, así como aquellas otras destinadas a la adquisición de papelería, servicios de electricidad de las áreas antes de mencionadas, servicios telefónicos y mantenimiento del equipo de oficina.

d) Gastos Financieros

Estos gastos se refieren al pago de intereses sobre créditos presupuestados para el proyecto. La tasa de interés y las condiciones de pago depende de la selección que se efectué sobre diversas fuentes de recurso crediticos.

2.2.6.5 *Presupuesto de ingresos y egresos*

Presenta el análisis descriptivo de los ingresos y gastos presupuestados en el tiempo, de tal forma que facilite el establecimiento del flujo de caja proyectado durante la vida útil del proyecto. En la elaboración del presupuesto se tiene en cuenta la información recolectada en los estudios de mercado, estudio técnico y la organización del proyecto ya que unos originan los ingresos y otros los gastos e inversiones. (Córdoba, 2011)

2.2.6.6 *Ingresos, Ahorros de Costo y Beneficios*

En términos generales, se consideran variables que implican positivamente en el resultado de una inversión a los ingresos, de reducciones de costos y el aumento de eficiencia, y a los beneficios que no son ingresos, pero que incrementan la riqueza del inversionista (Sapag, 2016).

2.2.6.7 *Estados Financieros Pro Formas*

Para Santos (2016) Los estados financieros pro forma muestran las proyecciones financieras de un proyecto en su horizonte de planeación, lo que permite prever los resultados económicos que tendrá la empresa una vez que se encuentre en operación.

Los estados financieros proforma más representativos son:

- Balance General o Estado de Situación Financiera Proforma
- Estado de resultado o de pérdidas y ganancias.
- Estado de Origen y aplicación de recursos o estado de cambios

2.2.6.7.1 *Balance General o Estado de Situación Financiera Proforma*

El balance general proforma contiene los rubros que constituirán los activos de la empresa, es decir, los bienes adquiridos para materializar el proyecto. Por otro lado, se presentan los pasivos esperados de la empresa, es decir, las obligaciones financieras que adquieran los socios del proyecto, y finalmente el capital contable que constituye el patrimonio neto de la empresa.

2.2.6.7.2 Estado de resultado o de pérdidas y ganancias

El estado de resultados proforma es una documentación dinámica que tiene como finalidad mostrar los resultados económicos de la operación prevista del proyecto para los periodos subsecuentes y se elabora efectuando la suma algebraica de los ingresos estimados.

2.2.6.7.3 Estado de Origen y aplicación de recursos o estado de cambios

El estado de origen y aplicación de recursos tiene como objetivo indicar de donde proviene y en que serán aplicados los flujos de efectivo obtenido y generados por la empresa. Es un estado dinámico que informa, como su nombre lo dice, acerca de la fuente y el destino de los recursos de la empresa para un periodo determinado.

2.2.6.8 Flujos Netos de Efectivo del Proyecto

Los flujos netos de efectivo del proyecto (FNEP) están constituidos por la diferencia entre los ingresos y egresos en efectivo generados por el proyecto una vez iniciada su operación; no conforman un estado financiero proforma por sí solo, de hecho se deriva del estado de origen y aplicación de recursos (Araujo, 2012).

2.2.6.9 Financiamiento

Es la decisión acerca de llevar cabo no el proyecto es la primera que debe tomar la entidad que lo impulsa. Si en la evaluación el mismo resulta conveniente, surge una segunda decisión: su financiamiento. Córdova (2011) "La decisión de financiar el proyecto significa determinar de que fuentes se obtiene los fondos para cubrir la inversión inicial y eventualmente, quien pague costos y recibirá los beneficios del proyecto" (pag. 216).

2.2.6.9.1 Efectos de la financiación

Los principales efectos al realizar una financiación según Córdova (2011) en su libro *Formulación y evaluación de proyectos* son:

- a) **Aumento de los costos:** si parte de la inversión se financia con capital de terceros, el interés que debemos pagar por esos fondos es un costo adicional del proyecto.
- b) **Mayor rigidez en los costos:** significa que el proyecto va resistir menos las variaciones del ingreso, pues no va poder adaptar los costos a una baja de los mismos.
- c) **Diferente distribución de los ingresos netos del proyecto:** si el proyecto se financia totalmente con capital de los dueños. Los ingresos netos quedan para los dueños. En caso de financiarse con capital de terceros, parte de los ingresos netos deben destinarse a pagar las cuotas de amortización.

2.2.6.9.2 *Evaluación del endeudamiento*

Para la evaluación del endeudamiento resulta que es útil el esquema de flujo de beneficios netos del proyecto. El proyecto con financiamiento total de parte de sus dueños es lo que se denomina proyecto puro. La evaluación económica del proyecto debe hacerse sobre el flujo, descontándolo a la tasa de costo de oportunidad del capital, para hallar el valor actual neto. Este valor actual del proyecto puro mide cuanto más rico sería el dueño del proyecto si lo hiciera todo con fondos propios. (Córdoba, 2011)

2.2.7 *Evaluación de Resultados*

Esta parte de la metodología de evaluación de proyectos calcula la rentabilidad de la inversión en términos de los dos índices más utilizados, que son el valor presente neto (VPN) y la tasa interna de rendimiento (TIR). La aplicación de estos conceptos requiere de varias competencias. (Lara, 2012)

2.2.7.1 *Valor Actual Neto*

El VAN es un indicador que podría considerarse que es a futuro. Esto es debido a que evalúa el resultado de cada uno de los proyectos en caso de que se vendiera y, para ello, emplea diferentes proyecciones en los flujos de gastos e ingresos. Este indicador no sólo mide la viabilidad, sino que ayuda a determinar el precio por el que se debería vender si se quiere obtener una rentabilidad de dicha transacción económica. (Chain, 2018)

Con hallar el VAN de un proyecto de inversión para saber si dicho proyecto es viable o no. El VAN también nos permite determinar cuál proyecto es el más rentable entre varias opciones de inversión. Incluso, si alguien nos ofrece comprar nuestro negocio, con este indicador podemos determinar si el precio ofrecido está por encima o por debajo de lo que queríamos de no venderlo.

Formula:

$$VAN = I - \sum_{j=1}^n \frac{FNE_j}{(1+i)^n}$$

Donde:

VAN = valor actual neto.

Tmar o i = tasa mínima aceptable de rendimiento.

In = % inflación anual.

F = % de riesgo anual.

N = tiempo de vida útil.

FNE_j = flujo neto de efectivo.

I = inversión del Proyecto.

La tasa de descuento (TD) con la que se descuenta el flujo neto proyectado, es la tasa de oportunidad, rendimiento o rentabilidad mínima, que se espera ganar; por lo tanto, cuando la inversión resulta mayor que el BNA (VAN negativo o menor que 0) es porque no se ha satisfecho dicha tasa. Cuando el BNA es igual a la inversión (VAN igual a 0) es porque se ha cumplido con dicha tasa. Y cuando el BNA es mayor que la inversión es porque se ha cumplido con la tasa y, además, se ha generado una ganancia o beneficio adicional.

$VAN > 0$ el Proyecto es rentable.

$VAN < 0$ el Proyecto no es rentable.

$VAN = 0$ el Proyecto es rentable también, porque ya está incorporado ganancia de la TD.

2.2.7.2 Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento

Es aquella tasa a la que debe retornar la inversión, esto implica que tasas de rendimiento menores a las preestablecidas para el retorno de dicha inversión no podrán ser tomadas en cuenta. En otras palabras la Tmar es la tasa de actualización de los flujos de caja generados por el proyecto diseñado, tomando los dicho flujos son a futuro, por lo cual es vital traerlos a tiempo presente para que puedan ser comparadas con la inversión, y así poder determinar si existe o no rentabilidad. (Lara, 2012)

Donde:

VAN = valor actual neto.

Tmar = tasa mínima aceptable de rendimiento.

In = % inflación anual

f = % de riesgo anual

2.2.7.3 Tasa Interna de Retorno

La Tasa Interna de Retorno o TIR nos permite saber si es viable en un determinado negocio, considerando otras opciones de inversión de menor riesgo. La TIR es un porcentaje que mide la viabilidad de un proyecto o empresa, determinando la rentabilidad de los cobros y pagos actualizados generados por una inversión. (Torres , 2016)

Formula:

$$TIR = \left[T1 + (T2 - T1 \left(\frac{VAN1}{VAN1 - VAN2} \right) \right]$$

Donde:

TIR = tasa interna de retorno

TI = tasa de actualización o Tmar del VAN1

T2 = tasa de actualización o Tmar del VAN2

VAN1 = valor actual neto 1 o el primer VAN calculado.

VAN2 = valor actual neto 2 o el segundo VAN calculado.

La TIR transforma la rentabilidad de la empresa en un porcentaje o tasa de rentabilidad, el cual es comparable a las tasas de rentabilidad de una inversión de bajo riesgo, y de esta forma permite saber cuál de las alternativas es más rentable. Si la rentabilidad del proyecto es menor, no es conveniente invertir.

2.2.7.4 Relación Benéfico Costo

Para Didier (2010) La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultados, para determinar cuáles son los beneficios por cada que se sacrifica en el proyecto.

Cuando se menciona los ingresos netos, se hace referencia a los ingresos que efectivamente se recibirá en los años proyectados. Al mencionar los egresos presente netos se toma aquellas partidas que efectivamente generarán salidas de efectivo durante los diferentes periodos, horizonte del proyecto. Como se puede apreciar el estado del flujo neto de efectivo es la herramienta que suministra los datos necesarios para el cálculo de este indicador.

Formula:

$$R \frac{b}{c} = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{FNE}{(1 + i_n)^n}}{I_0}$$

Donde:

$R \frac{b}{c}$ = relación beneficio costo

FNE = Flujo neto de efectivo.

Σ = sumatoria.

i_n = tasa de actualización o tasa de descuento.

I_0 = inversión del proyecto al año cero.

N = tiempo de vida útil del proyecto

2.2.7.5 *Periodo de Recuperación Capital*

El periodo de recuperación de capital es el periodo en el cual la empresa recupera la inversión realizada en el proyecto. Este método es uno de los más utilizados para evaluar y medir la liquidez de un proyecto de inversión. (Lara, 2012)

Formula:

$$P \frac{R}{K} = N - 1 + \left[\frac{(F \cdot A) n - 1}{(F)^n} \right]$$

Donde:

PT/K = período de recuperación de capital.

N = año en el que el flujo acumulado cambia de signo.

(F.A)n-1 = flujo de efectivo acumulado en el año previo N (valor absoluto- sin importar el signo)

(F)n = FNC el año N

2.2.7.6 *Estudio ambiental*

Según Córdoba (2011) es un proceso formal empleado para percibir las consecuencias ambientales de una propuesta o decisión legislativa, la implantación de políticas y programas o la puesta en marcha de proyectos de desarrollo.

El autor Larry Canter dice que hay impacto ambiental cuando “una acción o actividad produce una alteración, favorable o desfavorable, en el medio o en alguno de los componentes del medio. Esta acción puede ser un proyecto de ingeniería, un programa, un plan, una ley o una disposición administrativa con implicaciones ambientales”.

El impacto de un proyecto o programa sobre el medio ambiente es la diferencia entre la situación del medio ambiente futuro modificado, tal y como se manifestaría como consecuencia de la realización del proyecto, y la situación del medio ambiente futuro tal como habría evolucionado normalmente sin tal actuación (Canter, 1998) Es decir, la alteración neta (positiva o negativa en la calidad de vida del ser humano) resultante de una actuación, en la que también puede apreciarse la variación de impactos en función del tiempo.

2.3 MARCO CONCEPTUAL

2.3.1 *Estudio de Mercado*

Es el más decisivo cuando se desea realizar un proyecto. Para el óptimo desarrollo del mismo se tiene que analizar todos los componentes del mercado, esto implica realizar un análisis de la demanda, oferta y lo que se conoce como marketing mix (producto, precio, plaza y promoción, además de los canales de comercialización). (Lara, 2012)

2.3.2 *Estudio técnico*

Los objetivos de un estudio técnico de un proyecto permiten verificar la posibilidad de la fabricación del producto o servicio definido, analizar el tamaño óptimo, la localización más favorable, los equipos, las instalaciones y la organización necesaria para su ejecución. (Prieto, 2015)

Mercado

La palabra mercado tiene varios significados. Hay quienes lo consideran que es la acción de transportar y ofrecer artículos en una tienda para que estén disponibles cuando lo deseen los compradores; otros señalan que el mercado se muestra cuando el consumidor sale a recorrer tiendas y efectúa compras; también se considera que es el área geográfica donde concurren compradores y vendedores, o la relación que guardan entre sí la oferta y la demanda de un producto determinado. (Morales & Morales, 2009)

Producto

Según Lara (2012) lo define a todo aquello que satisface una necesidad sea esta física o psicológica. Este puede referirse a un objeto o servicio. También debe estar disponible para la venta, de lo contrario no puede ser considerado como tal.

Plaza

Es la ubicación de los ofertantes y esta puede ser establecida de acuerdo a la matriz de análisis de la competencia expuesta en párrafos anteriores y sirve para determinar el

valor estratégico de mercado de cada uno de los importantes competidores que tendrá el proyecto, así como de sus fortalezas y debilidades DE LOCALIZACIÓN y otros aspectos estratégicos. (Lara, 2012)

Precio

Es el costo al público o precio de venta. Es el valor de intercambio del producto, determinado por la utilidad o la satisfacción, derivada de la compra y el uso o el consumo del producto. Es uno de los factores claves para la venta de un producto, pero no es el único y no es el determinante en la mayoría de los casos. Muchas veces el precio se calcula como el costo de producción más un porcentaje, sin embargo, por lo general el precio lo decide el mercado (Caferri, 2018).

Promoción

Para Caferri (2018) Es la publicidad que hagamos para vender el producto, es decir, las formas de informar y convencer de las bondades de nuestro producto o servicio. Con la promoción se busca crear en el cliente razones para adquirir un producto que se está comercializando.

Centro de acopio

Son instalaciones administradas por un comité, que cumplen la función de concentrar o reunir la producción de pequeños productores, para que puedan competir en cantidad y calidad; los mismos están equipados con máquinas de alta tecnología, que realizan el lavado sanitario, secado, selección, procesamiento y empaque de productos, para luego ser enviados a los mercados Mayoristas Urbanos, Distritales, supermercados. (Otríz, 2018)

Demanda

Para Lara (2012) es la suma de las adquisiciones de un bien o servicio por parte de las personas físicas y jurídicas, para satisfacer sus necesidades.

Oferta

La oferta es la cantidad de productos y/o servicios que los vendedores quieren y pueden vender en el mercado a un precio y en un periodo de tiempo determinado para satisfacer necesidades o deseos (Thompso, 2018).

Análisis Técnico

Según Varela (2013) Se relaciona con la determinación de la posibilidad de lograr el producto deseado con las condiciones de calidad, cantidad y costo específicos con los equipos, maquinarias, tecnologías, recursos humanos, materias primas y servicios disponibles.

Proyecto

Es un conjunto de ideas, datos, cálculos, diseños gráficos y documentos explicativos integrados en forma metodológica que dan los parámetros de cómo han de ser, como han de realizarse, cuanto ha de costar y los beneficios que habrán de obtenerse en determinada obra o tarea; que son sometidos a análisis y evaluaciones para fundamentar una decisión de aceptación o rechazo. (Ortega, 2006)

Proyecto de inversión

La inversión es una serie de planteamientos encaminados a la producción de un bien o la prestación de un servicio, con el empleo de una cierta metodología y con miras a obtener un determinado resultado, desarrollo económico o beneficio social. (Ortega, 2006)

Proyecto viable

Es aquel que ubica un mercado en el que puede incursionar con productos competitivos y determina la inversión mínima que requiere, programando la aplicación de recursos y calcula la rentabilidad esperada para el crecimiento y la consolidación de la empresa. (Ortega, 2006)

Punto de Equilibrio.

Para Horngren, Datar, & Rajan, (2012) El punto de Equilibrio es aquella cantidad de producción vendida a la cual los ingresos totales son iguales a los costos totales, es decir, la cantidad de producción vendida queda como resultado cierto valor de utilidad.

Costo

Es el sacrificio incurrido para adquirir bienes o servicios con el objeto de lograr benéficos presentes o futuras. Al momento de hacer uso de estos beneficios, dichos costos se convierten en gastos. Esto hace referencia al conjunto de erogaciones incurridas para producir un bien o prestar un servicio. Son aquellos susceptibles de ser inventariados, como es la materia prima, la mano de obra y los costos indirectos necesarios para fabricar un artículo. (Arrendondo, 2015)

2.4 IDEA A DEFENDER

2.4.1 *Idea a defender*

Con el diseño de un proyecto de factibilidad ¿Se podrá crear un centro de acopio de Sacha Inchi en la Asociación Inti, ubicada en la parroquia San Pablo, cantón Archidona, provincia de Napo?

2.5 VARIABLES

2.5.1 *Variable Independiente*

Proyecto de Factibilidad

2.5.2 *Variable Dependiente*

Centro de Acopio de Sacha Inchi

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1 MODALIDAD DE INVESTIGACIÓN

En el presente trabajo de investigación en el estudio de factibilidad se enfocará en la modalidad cualitativa y cuantitativa, ya que se recogerá información numérica y datos referentes a la población del objeto de investigación.

3.1.1 *Cualitativo*

Puesto que se pretende recoger la información de carácter social y cultural para saber la realidad sobre Asociación Inti, siendo de vital importancia para determinar las características del objeto de estudio.

3.1.2 *Cuantitativa*

Porque se examinará los datos numéricos y estadísticos al momento de realizar el trabajo de investigación en las cuales se utilizar las encuestas, en la cual se tendrá que hacer uso total de los socios productores de la Asociación Inti, lo cual servirá como evidencia para la sustentación del trabajo de investigación.

3.2 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

En la presente investigación se trabajará con 2 tipos de investigaciones los cuales ayudará a obtener de la mejor forma los resultados más eficientes.

3.2.1 *Investigación de campo*

Según Cajal (2017) La investigación de campo o trabajo de campo es la recopilación de información fuera de un laboratorio o lugar de trabajo. Es decir, los datos que se necesitan para hacer la investigación se toman en ambientes reales no controlados.

De acuerdo a la investigación se relazará la recopilación de datos en el lugar del objeto de estudio, sustentando por la entrevista que se realice al presidente de la Asociación, las encuestas que se los realizaran a los socios y productores en los diferentes puntos y comunidades de la parroquia.

3.2.2 *Investigación Descriptiva*

La investigación descriptiva o método descriptivo de investigación es el procedimiento usado en ciencia para describir las características del fenómeno, sujeto o población a estudiar. Al contrario que el método analítico, no describe por qué ocurre un fenómeno, sino que se limita a observar lo que ocurre sin buscar una explicación. (Martinez, 2017)

Este estudio nos permitirá recoger información y características particulares y deferentes de algunas situaciones en particular para su posterior análisis. Pretendiendo descubrir lo que está atravesando este sector agrícola a causa de la inexistencia de las instalaciones para el proceso de este producto, que para nuestro caso es el Sacha Inchi.

3.3 MÉTODOS

3.3.1 *Método Deductivo*

El método deductivo permite determinar las características de una realidad particular que se estudia por derivación o resultado de los atributos o enunciados contenidos en proposiciones o leyes científicas de carácter general formuladas con anterioridad. Mediante la deducción se derivan las consecuencias particulares o individuales de las inferencias o conclusiones generales aceptadas. (Abreu, 2014)

3.3.2 *Método Inductivo*

El método inductivo, es un procedimiento que va de lo individual a lo general, además de ser un procedimiento de sistematización que, a partir de resultados particulares, intenta encontrar posibles relaciones generales que la fundamenten. De manera específica, “es el razonamiento que partiendo de casos particulares se eleva a conocimientos generales; o, también, razonamiento mediante el cual pasamos del

conocimiento de un determinado grado de generalización a un nuevo conocimiento de mayor grado de generalización que el anterior. (Gomez, 2012)

3.3.3 *Método Analítico*

Este método “consiste en la extracción de las partes de un todo, con el objeto de estudiarlas y examinarlas por separado, para ver, por ejemplo, las relaciones entre éstas”¹⁰, es decir, es un método de investigación, que consiste en descomponer el todo en sus partes, con el único fin de observar la naturaleza y los efectos del fenómeno. Sin duda, este método puede explicar y comprender mejor el fenómeno de estudio, además de establecer nuevas teorías. (Gomez, 2012)

3.4 TÉCNICAS

En este trabajo investigativo se utilizar las siguientes técnica

3.4.1 *Encuesta*

Son instrumentos de investigación descriptiva que precisan identificar a priori las preguntas a realizar, las personas seleccionadas en una muestra representativa de la población, especificar las respuestas y determinar el método empleado para recoger la información que se vaya obteniendo. (Merino, 2015)

Se realizará un cuestionario a los socios y productores de Sacha Inchi de la parroquia San Pablo y sus comunidades aledañas, para conocer así las necesidades y preferencias de este producto.

3.4.2 *Entrevista*

Se realizará una entrevista para la obtención de información y datos más relevantes para la investigación, lo cual se lo logrará mediante una comunicación eficiente entre el entrevistador y entrevistado. La entrevista se lo realizara al presidente de la Asociación inti de la parroquia San Pablo.

3.5 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.5.1 Población

Es el conjunto total de individuos, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en un lugar y en un momento determinado. Cuando se vaya a llevar a cabo alguna investigación debe de tenerse en cuenta algunas características esenciales al seleccionarse la población bajo estudio. (Wigodski, 2011)

En el estudio de esta investigación la población que se va a estudiar está conformada por los productores de la Parroquia de San Pablo perteneciente al Cantón Archidona y a la parroquia Talag del Cantón Tena. Para la realización de esta investigación se tomará en cuenta los socios productores de la Asociación Inti y productores externos que son de Talag para realizar las respectivas encuestas.

Tabla 1-3: Productores

PRODUCTORES	TOTAL
Socios productores internos	45
Productores externos	15
TOTAL	60

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Shiguango, F. 2019

3.5.2 Muestra

La muestra en el proceso cualitativo es un grupo de personas, eventos, sucesos, comunidades, etc., sobre el cual se habrán de recolectar los datos, sin que necesariamente sea representativo del universo o población que se estudia. (López, 2012)

Como la población en el estudio es menor a 100, el investigador trabajara con el 100%, por lo que no se necesitara los cálculos correspondientes para obtención de la muestra.

3.6 RESULTADOS

ENCUESTA REALIZADA DE LOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS DE SACHA INCHI DE LA PARROQUIA DE SAN PABLO.

DATOS INFORMATIVOS GÉNERO

Tabla 2-3: Género

GENERO	Nº DE PERSONAS	PORCENTAJE
Femenino	18	30%
Masculino	42	70%
TOTAL	60	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Shiguango, F. 2019

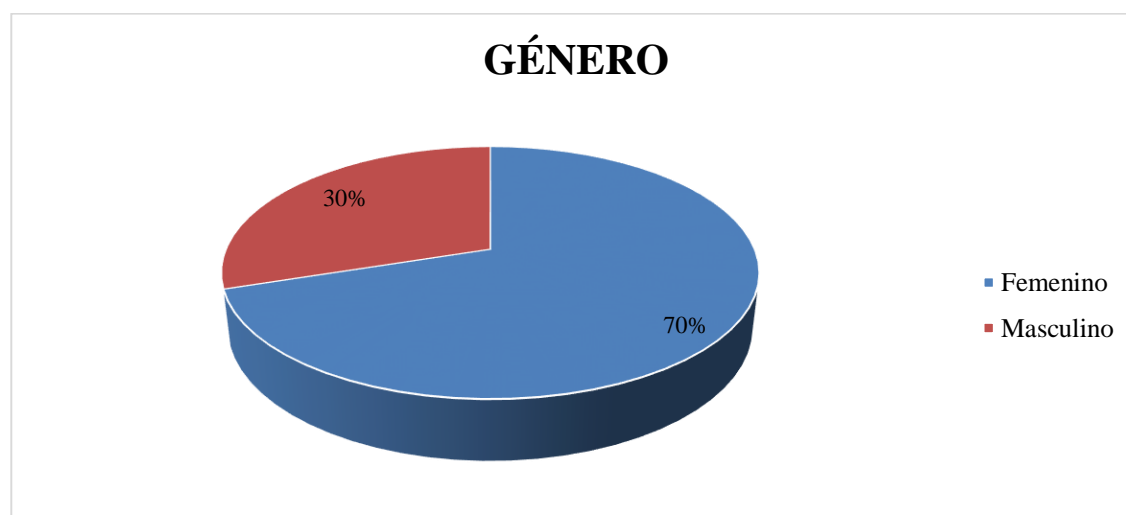


Figura 1-3: Género

Fuente: Tabla 2
Elaborado por: Shiguango, F. 2019

ANÁLISIS

Se ha observado que en la producción de Sacha Inchi, el género femenino es el que más se dedica a esta actividad agrícola teniendo un porcentaje mayor de 70%, mientras que el género masculino se dedica a la agricultura, pero en menor porcentaje, es decir el 30%.

EDAD

Tabla 3-3: Edad

EDAD	PERSONAS	PORCENTAJE
20 - 30	4	7%
30 - 40	9	15%
40 - 50	29	48%
50 - 60	14	23%
60 - 70	4	7%
TOTAL	60	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Shiguango, F. 2019

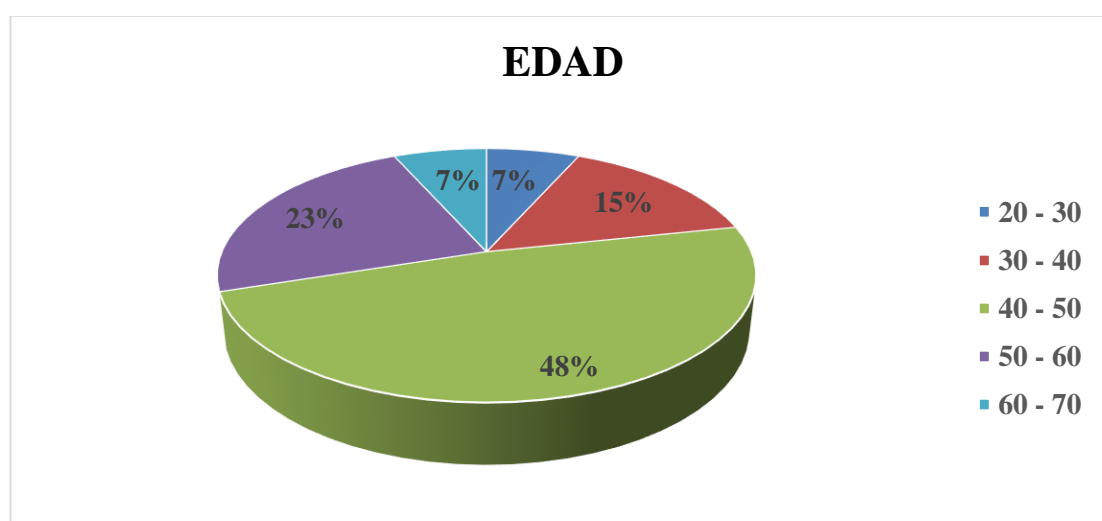


Figura 2-3: Edad

Fuente: Tabla 3
Elaborado por: Shiguango, F. 2019

ANÁLISIS

Según el gráfico se puede observar que el mayor porcentaje de personas que se dedican a la actividad de cultivo de Sacha Inchi tienen una edad de 40 – 50 años con 48%, y entre 50 - 60 con 23%, en un porcentaje menor están los agricultores de 30 - 40 años con un 15%, de 60 – 70 años con un 7% y de 20 – 30 años con un 7% y debido a que no conocen este producto.

PREGUNTAS DE LA ENCUESTA

PREGUNTA 1. El terreno que utiliza para el cultivo es:

Tabla 4-3: Propiedad Del Terreno

OPCIONES	N° DE PERSONAS	PORCENTAJE
Propio	58	97%
Arrendado	2	3%
Total	60	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

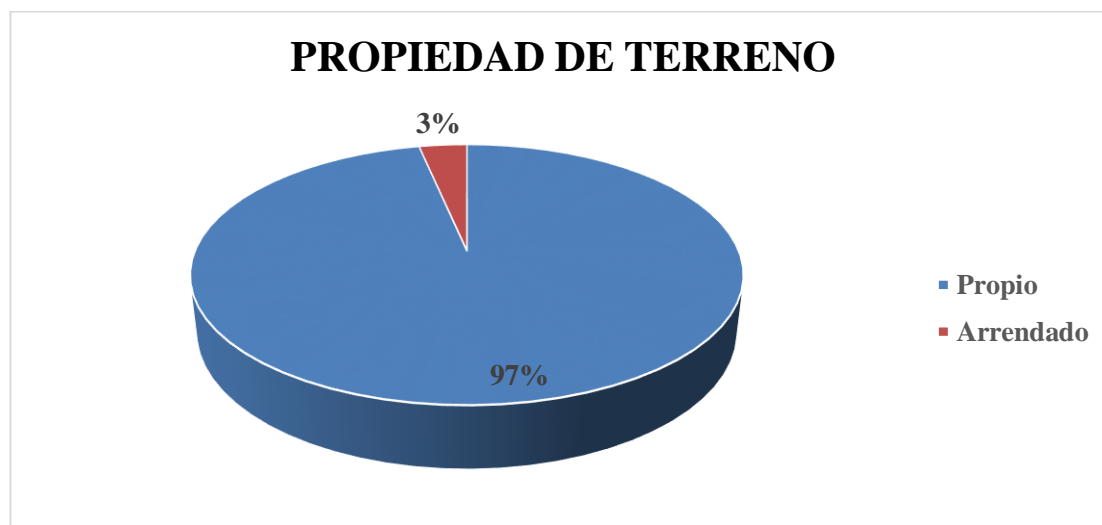


Figura 3-3: Propiedad de terreno

Fuente: Tabla 4

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

ANÁLISIS

Se puede analizar que los terrenos que se utiliza para esta actividad agrícola en la Parroquia de San Pablo, la mayoría de los terrenos son propios de los productores de Inchi, mientras que solo el 3% de los productores tienen sus cultivos en terrenos arrendados a sus familiares o vecinos de la parroquia.

PREGUNTA 2. ¿En qué rango esta la extensión de cultivo de Sacha Inchi que usted posee?

Tabla 5-3: Extensión de cultivo

OPCIONES:	Nº DE PERSONAS	PORCENTAJE
De 1/4 a 1 Hectáreas	42	70%
De 2 a 4 Hectáreas	18	30%
De 5 a 6 Hectáreas	0	0%
De 7 a 8 Hectáreas	0	0%
De 9 en Adelante	0	0%
Total	60	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

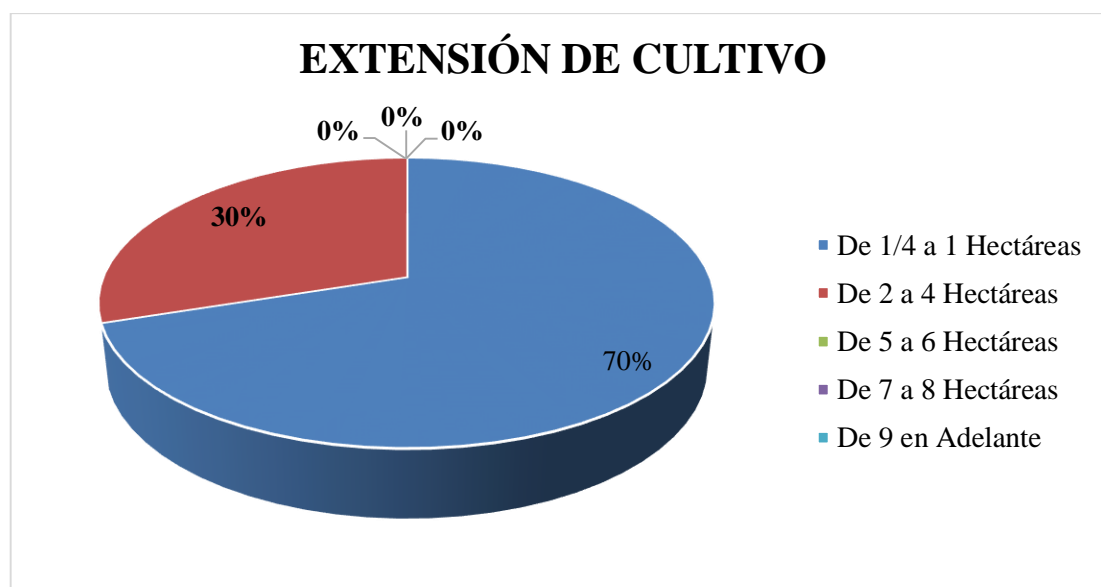


Figura 4-3: Extensión De Cultivo

Fuente: Tabla 5

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

ANÁLISIS

Según la gráfica se puede expresar que la mayoría de personas que dedican a esta actividad agrícola de la siembra y cosecha de sacha Inchi tienen de 1/4 a 1 hectárea de plantío de este producto, mientras que el menor porcentaje de productores tienen de 2 a 4 hectáreas de plantío.

PREGUNTA 3. ¿Cuál fue la motivación para la siembra de Sacha Inchi?

Tabla 6-3: Motivación de siembra

OPCIONES:	N° DE PERSONAS	PORCENTAJE
Herencia	1	2%
Recomendación	44	73%
Rendimiento	15	25%
TOTAL	60	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

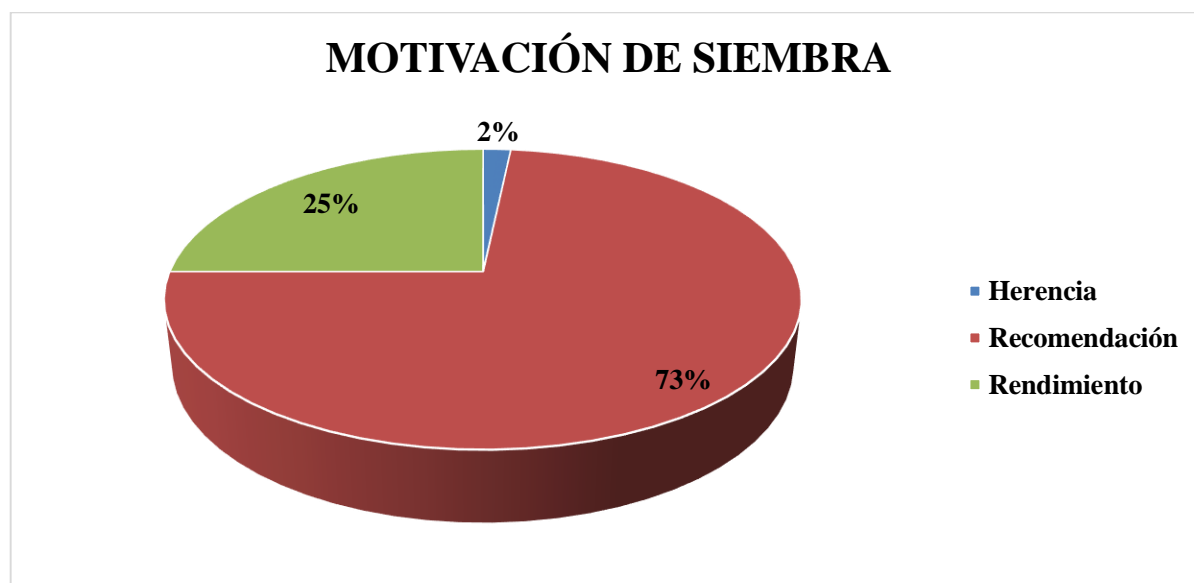


Figura 5-3: Motivación de siembra

Fuente: Tabla 6

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

ANÁLISIS.

Analizando el gráfico se puede decir que el 73% de los encuestados han mencionado que la motivación de la siembra de sachá Inchi ha sido recomendación por parte del Ministerio Agrícola y Ganadería (MAG), mientras que el 25% de los encuestados ha mencionado que han cultivado este producto por el rendimiento económico que genera y el 2% han afirmado que este producto ha sido otorgado como herencia por parte de sus padres o familiares.

PREGUNTA 4. ¿Con qué frecuencia Ud. Cosecha el producto?

Tabla 7-3: Frecuencia de cosecha

OPCIONES:	N° DE PERSONAS	PORCENTAJE
Diario	0	0%
Semanal	22	37%
Quincenal	37	62%
Mensual	1	2%
Bimensual	0	0%
TOTAL	60	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

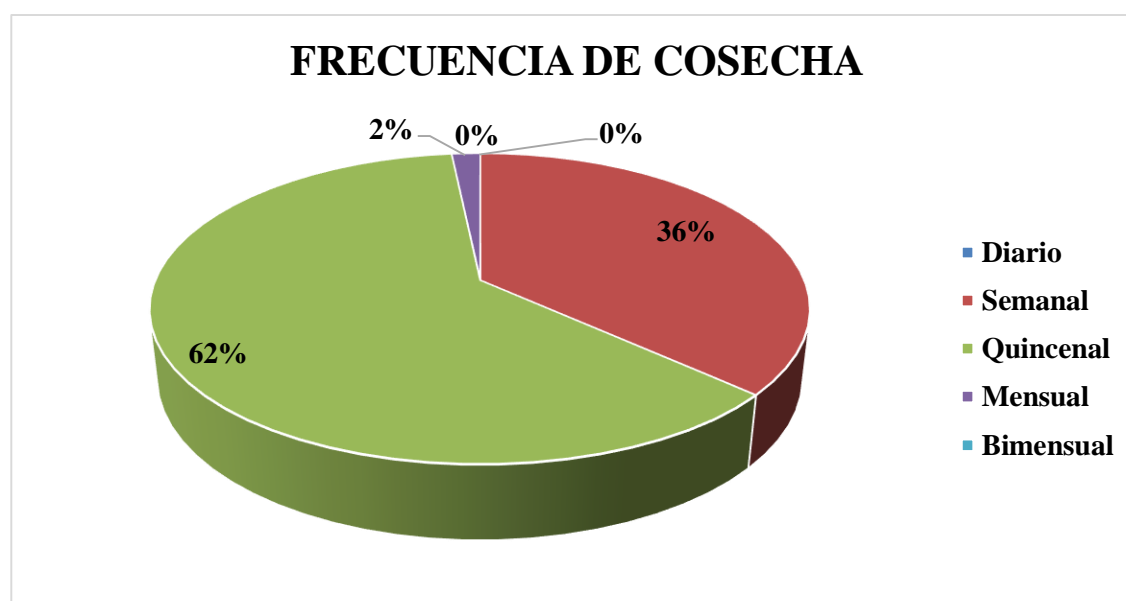


Figura 6-3: Frecuencia de cosecha

Fuente: Tabla 7

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

ANÁLISIS

Al observar el gráfico se puede decir que el mayor porcentaje de los productores de Inchi cosechan este producto cada quince días, mientras que el 37% de las personas lo hace semanalmente esta actividad y el menor porcentaje de los agricultores lo realizan mensualmente ya que su producción ha ido decayendo con el pasar del tiempo.

PREGUNTA 5. ¿Cuál es la producción promedio mensual de Sacha Inchi?

Tabla 8-3: Producción promedio mensual

OPCIONES	N° DE PERSONAS	PORCENTAJE
De 10 a 50 kilos	28	47%
De 51 a 100 kilos	19	32%
De 101 a 300kilos	13	22%
De 301 a 500 kilos	0	0%
De 501 en adelante ...	0	0%
Total	60	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

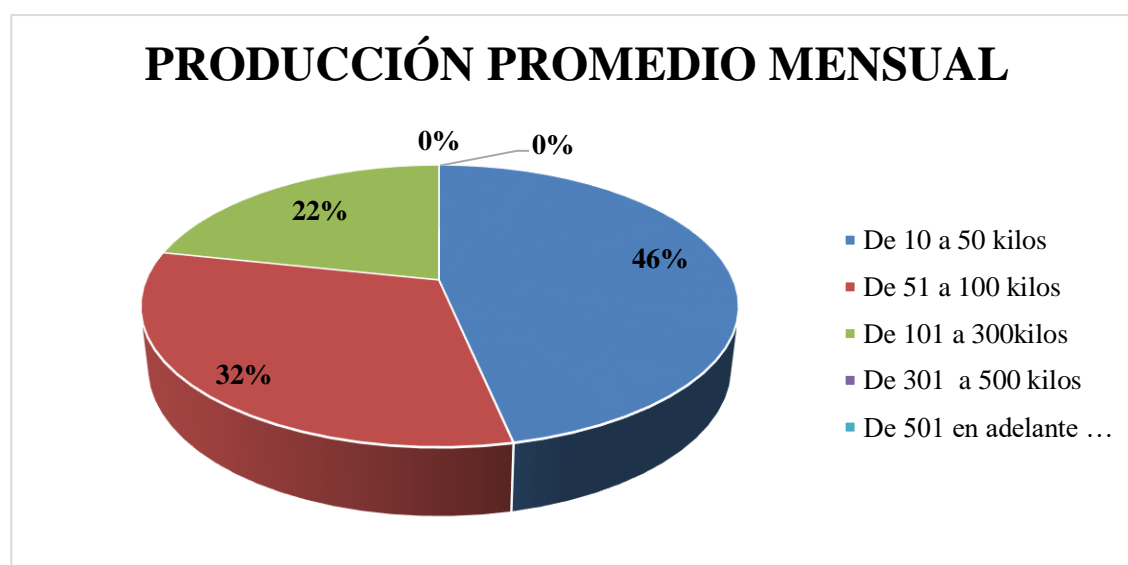


Figura 7-3: Producción promedio.

Fuente: Tabla 8

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

ANÁLISIS

Al analizar la gráfica se observa que según la población encuestada se ha podido determinar que el mayor porcentaje de los productores realizar una producción promedio es de 10 a 50 kilos mensuales, mientras que el menor porcentaje hace una producción de 101 a 300 kilos mensuales.

PREGUNTA 6. ¿Existe en la Parroquia San Pablo un Centro de Acopio de Sacha Inchi?

Tabla 9-3: Existencia de un centro de acopio en la parroquia

OPCIONES	N° DE PERSONAS	PORCENTAJE
Si	1	2%
No	59	98%
TOTAL	60	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

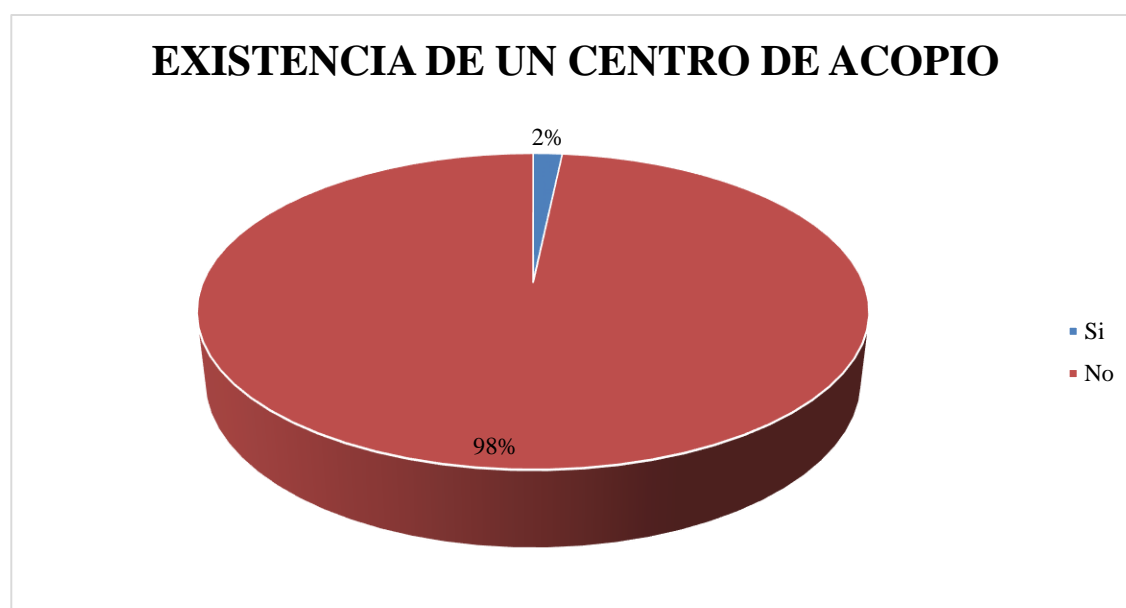


Figura 8-3: Existencia de un centro de acopio

Fuente: Tabla 9

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

ANÁLISIS

El 98% de los encuetados supieron afirmar que en la Parroquia de San Pablo hay la inexistencia de un centro de acopio o institución que se dedique al rubro de compra, almacenamiento, procesamiento y venta de sacha Inchi, mientras que solo el 2% de la población confirma que si existe un centro de acopio

PREGUNTA 7. ¿Estaría Ud. de acuerdo en que se cree un centro de Acopio de Sacha Inchi en la Parroquia San Pablo?

Tabla 10-3: Creación de un centro de acopio en la parroquia

OPCIONES:	N° DE PERSONAS	PORCENTAJE
Si	60	100%
No	0	0%
TOTAL	60	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Shiguango, F. 2019

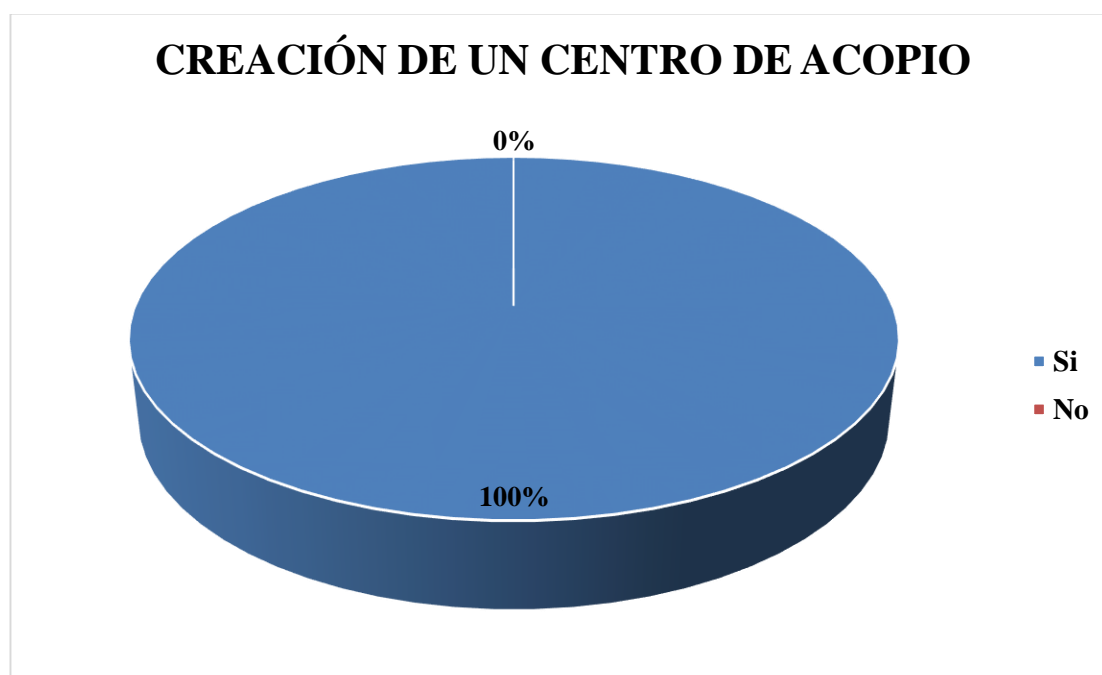


Figura 9-3: Creación de un centro de acopio

Fuente: Tabla 10

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

ANÁLISIS

De las personas encuestadas se observa que el 100% de los agricultores de la parroquia dicen que si les gustaría que se realice la creación de un centro de acopio para la comercialización de Sacha Inchi.

PREGUNTA 8. Estaría usted de acuerdo en vender su producción a un centro de acopio.

Tabla 11-3: Venta de producción a un centro de acopio

OPCIONES	Nº DE PERSONAS	PORCENTAJE
Si	60	100%
No	0	0%
TOTAL	60	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

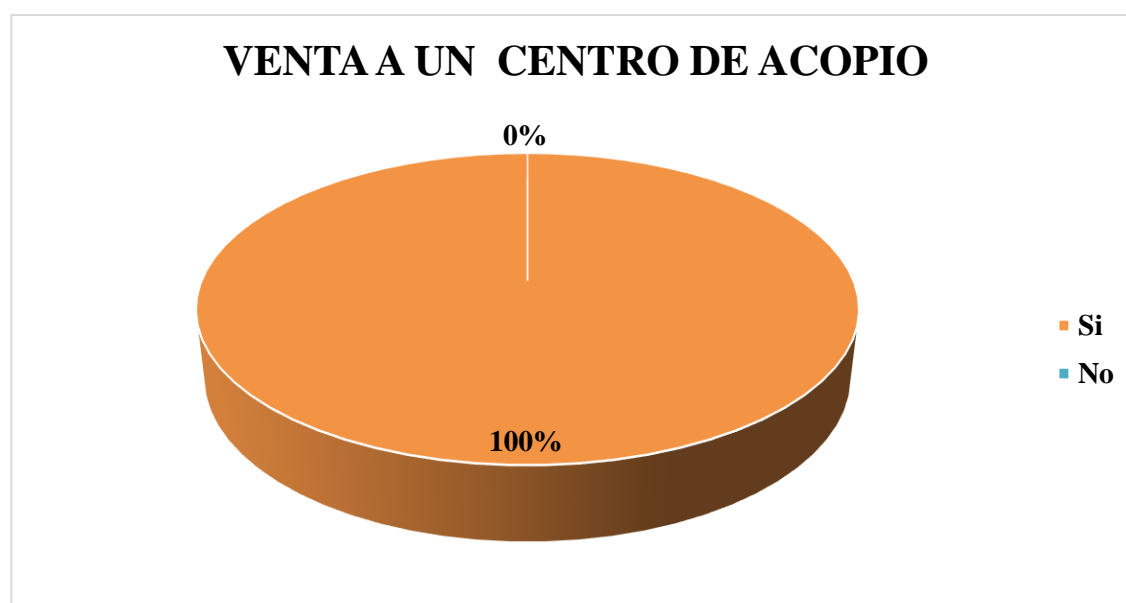


Figura 10-3: Venta a un centro de acopio

Fuente: Tabla 11

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

ANÁLISIS

En la figura se puede observar que el 100% de los productores de Sacha Inchi encuestados están dispuestos a la entrega y venta de su producto a un centro de acopio en la Parroquia de San Pablo.

PREGUNTA 9. Ud. ¿Cómo productor estaría dispuesto a realizar un compromiso de venta con el Centro de Acopio, manteniendo una negociación segura?

Tabla 12-3: Acuerdo de venta con centro de acopio

OPCIONES	N° DE PERSONAS	PORCENTAJE
Si	60	100%
No	0	0%
TOTAL	60	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

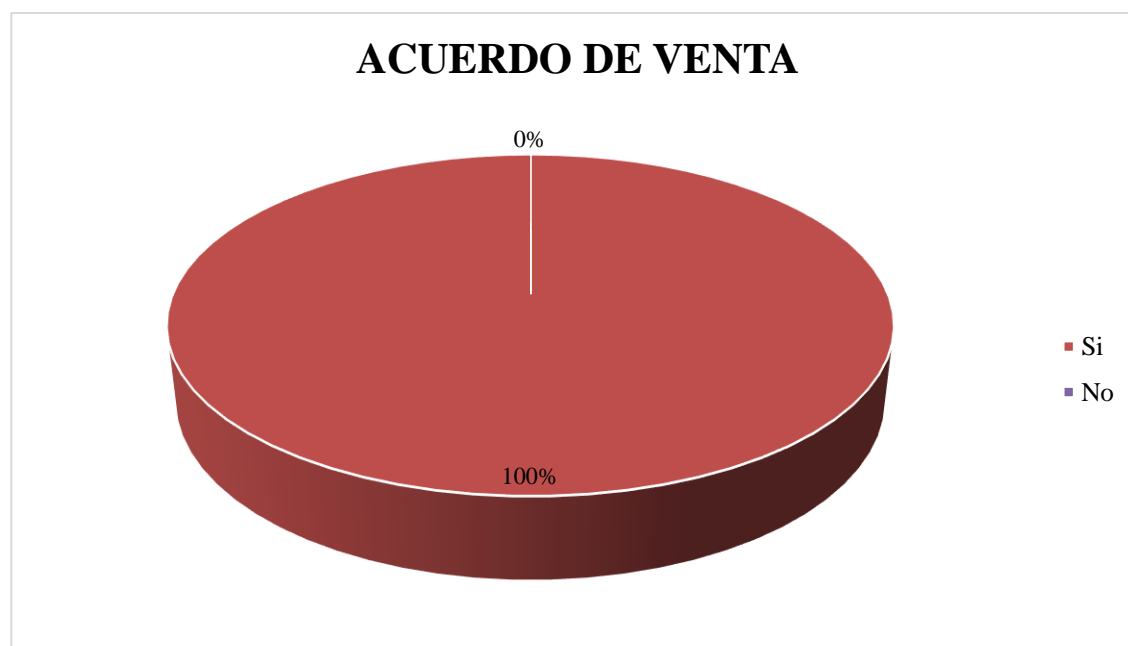


Figura 11-3: Acuerdo de venta

Fuente: Tabla 12

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

ANÁLISIS

En la figura se puede observar que según la población encuestada se ha determinado que el 100% están en la disposición de realizar un acuerdo de ventas con un centro de acopio de sachá Inchi en la parroquia

PREGUNTA 10. ¿Por qué razón decidiría vender su producción a un Centro de Acopio y no a intermediarios?

Tabla 13-3: Razón de venta a un centro de acopio

OPCIONES	N° DE PERSONAS	PORCENTAJE
Precio justo	11	18%
Venta segura	18	30%
Facilidad de Transportar	0	0%
Por pago inmediato	31	52%
Calificación Transparente	0	0%
Total	60	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

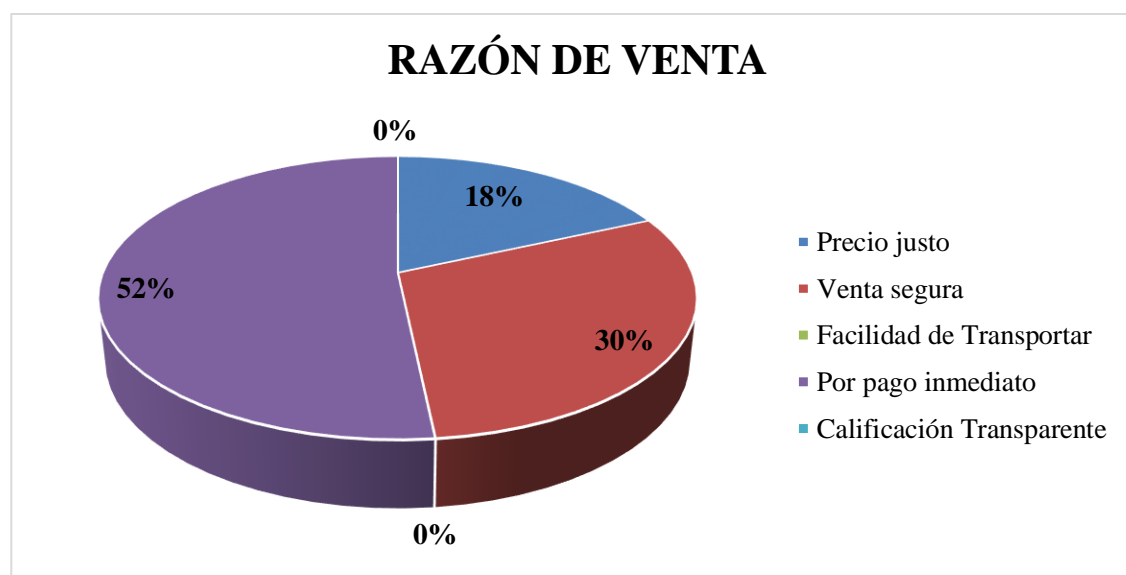


Figura 12-3: Razón de venta

Fuente: Tabla 13

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

ANÁLISIS

Se observa que según la población encuestada se determinó que el 52% expresan que venderían su producción de sachá Inchi a un centro de acopio por un pago inmediato que tendría su producto. El 30% de productores de Inchi encuestados afirman que la razón por la cual venderían su producción sería por tener una venta segura, mientras que el menor porcentaje de productores confirman que lo vendería por un precio justo que ofrecería el centro de acopio.

ENTREVISTA

Objetivo: Recopilación de información mediante una entrevista dirigida al Presidente de la Asociación Inti.

DATOS INFORMATIVOS

NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN: ASOCIACIÓN INTI

NOMBRE DEL ENTREVISTADO: CESAR MAMALLACTA

CARGO: COORDINADOR DE LA ASOCIACIÓN

1. ¿Cuánto tiempo lleva funcionando la Asociación Inti en la Parroquia San Pablo?

La Asociación Inti ubicada en la parroquia de San Pablo inicio sus actividades desde el año 2012, estando en el mercado en funcionamiento durante 6 años creciendo de manera favorable.

2. ¿Cuál es la actividad específica a la que se dedica la Asociación?

La actividad principal de la asociación inti es la compra, almacenamiento, secado y venta de sachá Inchi a los diferentes mercados o consumidores nacionales o internacionales.

3. ¿Cuál es su principal competidor?

El principal competidor para la asociación es la Asociación Wailla Kury perteneciente al Pueblo Kichwa de Rukullacta (PKR), que ha estado trabajando con varios productos de la zona como el Sachá Inchi.

4. ¿Qué tipo de sachá Inchi usted adquiere en la Asociación y en qué cantidad?

El tipo de producto que adquiere la asociación es común mente llamado en la zona como Ticazo, siendo una planta originaria de Perú que ha tenido una buena acogida en los suelos de la parroquia, los cual mensualmente se obtiene de los productores de 5000 a 7000 kilos de este producto.

5. ¿Cuál es el crecimiento promedio que ha tenido la Asociación en los últimos años?

La asociación en sus inicios ha pasado dificultades de crecimiento, siendo así que en estos últimos años ha estado creciendo muy favorablemente ya que Inti a incrementando sus ingresos como productores de Inchi.

6. ¿Cuántos kilos promedio entrega la Asociación a sus compradores?

En la actualidad la capacidad de entrega del producto a sus clientes por parte de la Asociación Inti es de 6000a 7000 kilos, teniendo un crecimiento tanto en pedidos a restaurantes y mercados extranjeros como Perú.

7. ¿Para adquirir el producto cuáles son sus exigencias?

Las exigencias que hacen para la compra de Sacha Inchi son:

- Buen estado del producto
- Que estén despulpados

3.7 VERIFICACIÓN DE LA IDEA A DEFENDER

La importancia de conocer si es necesario la creación de un centro de acopio para la comercialización de Sacha Inchi, mediante el estudio de Factibilidad, caracterizando de sus estudios de mercado, técnico, legal, ambiental y económico financiero, que permita determinar si la Asociación Inti ubicada en la parroquia San Pablo en realidad necesita un centro de acopio.

La encuesta aplicada a los productores de la zona recalco que no existe un centro de acopio dentro de la parroquia, por lo cual se hace notorio por parte de los productores y socios la creación de este centro.

En la encuesta denota que en las preguntas ocho y nueve, en las respuestas tabuladas mencionan que los socios y productores estarían de acuerdo a vender su producción y realizar un acuerdo de venta a un centro de acopio, dando a esto la afirmación para la creación de centro de acopio.

CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO

TITULO:

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ACOPIO DE SACHA INCHI PARA LA ASOCIACIÓN INTI EN LA PARROQUIA SAN PABLO, CANTÓN ARCHIDONA, PROVINCIA DE NAPO.

CONTENIDO DE LA PROPUESTA

4.1 ESTUDIO DE MERCADO

El cantón Archidona es considerada como la ciudad de Wayusa y la Canela, es reconocida por su gastronomía y su producción agrícola, la cual tiene como principal fuente de ingresos por la mayoría de los habitantes. La parroquia San Pablo se caracteriza por gran producción agrícola y que gracias a su suelo y su clima cálido ayuda al cultivo de Sacha Inchi.

Los agricultores de la Parroquia San Pablo se dedican a la producción agrícola, y uno de estos cultivos es el de sachá Inchi, el cual ha generado mayores ingresos que otros productos agrícolas, siendo así que algunos de los productores se han tomado la molestia de vender a intermediarios quienes se llevan el mayor beneficio.

El estudio de mercado permitirá determinar la oferta y la demanda del mercado del Sacha Inchi en la Parroquia de San Pablo. Este estudio está encaminado y enfocado en todas aquellas acciones que ayudan a las organizaciones a obtener la información oportuna para la implantación de alguna empresa o institución que se encargue a dicha actividad, obteniendo que este estudio determine el producto, precio, oferta y demanda necesarios para el correcto funcionamiento de sus actividades.

El estudio de mercado se utiliza como referencia para la determinación y realización del estudio técnico, financiero, para poder llegar a una conclusión si el proyecto planteado tiene una correcta viabilidad para su funcionamiento.

4.1.1 Descripción del producto

4.1.1.1 Sacha Inchi

Sacha Inchi con el nombre científico actual: Plukenetia Volubilis Linneo, es una planta de origen amazónico peruano, también conocido como “maní de los incas”, es una leguminosa que crece en las zonas más bajas de los Andes de Sudamérica. Originalmente, fue cultivada por aborígenes de estas regiones y luego por los Incas, sin embargo, luego de la conquista española se perdió el interés por este cultivo. Esta especie fue redescubierta hace alrededor de 20 años cuando se encontró que una comunidad rural en el Perú aún la cultivaba y la utilizaba en sus comidas debido a los beneficios que brindaba a la salud. (Peñaherrera , 2016)

4.1.1.2 Aporte nutricional

El Sacha Inchi es considerada como la más completa oleaginosa pues su semilla es rica en aminoácidos esenciales y no esenciales. Aporta:

Tabla 1-4: Aporte nutricional de sachá INCHI

Aporte nutricional	
Ácidos grasos omega 3	más del 48%
Omega 6	36%
Omega 9	8%
Proteína	33%

Fuente: (Peñaherrera , 2016)

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

Tiene un alto valor de y un bajo contenido de ácidos grasos saturados (6.2%). Tiene un alto aporte de proteína (33%), Adicionalmente tiene antioxidantes, vitamina A, alfa-tocoferol y vitamina E. Además, su digestibilidad es superior a la de otras leguminosas.



Ilustración 1-4: Sacha INCHI

Fuente: (Peñaherrera , 2016)

4.1.2 Segmentación de mercado

Tabla 2-4: Segmento de mercado

DETALLES	CAMPO
GEOGRAFÍA	
REGIÓN	Oriente
PROVINCIA	Napo
CANTÓN	Archidona
PARROQUIA	San Pablo
DEMOGRAFÍAS	
SEXO	Mujeres y Hombres socios y productores externos
CONDUCTUALES	
PRODUCTO	Sacha Inchi (Plukenetia Volubilis Linneo)

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.1.3 Análisis de la demanda

4.1.3.1 Demanda real

Para el análisis de la demanda del centro de acopio se toma en cuenta la producción de sachá Inchi de los productores de la parroquia San Pablo quienes son los beneficiarios que adquirirán el servicio para la venta de sus cultivos.

Tabla 3-4: Demanda de la producción de sachá INCHI

QUINTALES	FRECUENCIA	PRODUCCIÓN MENSUAL (KILOS)	PRODUCCIÓN ANUAL (KILOS)
De 10 a 50 kilos	28	1.400	16.800
De 51 a 100 kilos	19	1.900	22.800
De 101 a 300 kilos	13	3.900	46.800
De 301 a 500 kilos	0	0	0
De 501 en adelante ...	0	0	0
Total	60	7.200	86.400,00

Fuente: Encuestas realizadas a productores

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.1.3.2 Demanda proyectada

Para siguiente cálculo de la demanda proyectada se tomó en cuenta el PIB agrícola del año 2018, que según el Banco Central del Ecuador es de 3,5%. (Banco Central del Ecuador, 2018)

Formula

$$Q_n = Q_0(1 + i)^n$$

Donde:

i = Tasa de Crecimiento

n = Años

Q_n = Consumo Futuro

Q₀ = Consumo Inicial

Demanda proyectada de Sacha Inchi

Tabla 4-4: Proyección de la demanda se sachá INCHI

Nº	AÑOS	PROYECCIÓN DE SACHA INCHI (KILOS)
1	2019	86.400
2	2020	89.424
3	2021	92.554
4	2022	95.793
5	2023	99.146

Fuente: Encuestas realizadas a productores

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.1.4 Análisis de la oferta

4.1.4.1 Oferta real

La oferta de este servicio que el centro de acopio brindara beneficios a socios y productores externos, en la parroquia San Pablo.

Para el cálculo para este parámetro se ha tomado como referencia a nuestra principal ofertante o competidor que es la Asociación de Wailla Kury, se encuentra ubicado en el Pueblo Kichwa de Rukullacta en la Comunidad de Porotoyaku, promedio de la cantidad de Sacha Inchi que, Comercializa, lo cual servirá para la pertinente investigación.

Tabla 5-4: Comercialización de inchi de la asociación WAILLA KURY

DETALLE	COMERCIALIZACIÓN DE KILOS DE INCHI
Quincenal	500
Mensual	1000
Anula	12000

Fuente: Entrevista al Coordinador de Producción de Wailla Kury

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.1.4.2 Oferta proyectada

Para los cálculos de la oferta de Sacha Inchi se tomó en cuenta la comercialización de la Asociación Wailla Kury quien mensualmente tiene una producción de 12000 kilos mensuales, el cual he proyecto con el PIB agrícola del 2018 que es del 3,5 %. (Banco Central del Ecuador, 2018)

Tabla 6-4: Proyección de la oferta de sachá INCHI

Nº	AÑOS	PROYECCIÓN DE SACHA INCHI (KILOS)
1	2019	12.000
2	2020	12.420
3	2021	12.855
4	2022	13.305
5	2023	13.770

Fuente: Entrevista al Coordinador de Producción de Wailla Kury

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.1.5 Demanda insatisfecha del proyecto

Tabla 7-4: Demanda insatisfecha de sachá INCHI

AÑO	DEMANDA PROYECTADA (KILOS)	OFERTA PROYECTADA (KILOS)	DEMANDA REAL DEL PROYECTO (KILOS)
2019	86.400	12.000	74.400
2020	89.424	12.420	77.004
2021	92.554	12.855	79.699
2022	95.793	13.305	82.489
2023	99.146	13.770	85.376

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.1.6 Comercialización

La comercialización del Sacha Inchi difiere de una región a otra, para esta actividad se llevará a cabo convenidos con diferentes empresas exportadoras y comercializadoras de este producto, así como la empresa de exportadora de San Miguel de los Bancos ubicada a las Afueras de la Ciudad de Quito.

Para esta activada de comercialización se tomará en cuenta el canal de distribución con la cual trabajará el centro de acopio.

El primero comenzara por el productor ya que es el principal autor en este canal por su producción realizada, mientras que en el otro extremo se encuentra el centro de Acopio quien decapsulara y almacenara para la venta final a sus clientes compradores, y por último se encuentran los clientes finales quienes son las empresas comercializadora o exportadoras.



Figura 1-4: Canal de distribución
Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.1.7 *Análisis de los precios*

Para la determinación del precio de los cinco años se toma en cuenta el valor con la que trabaja la Asociación Wailla Kury del Pueblo Kichwa de Rukullacta que por cada kilo de Sacha Inchi es de USD 3.00 El cálculo para la determinación del precio se toma en cuenta la inflación acumulada de diciembre del año 2018 que se ubicó en 0,27%. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2019)

Tabla 8-4: Proyección de precios

	AÑOS	PROYECCIÓN PRECIO DE SACHA INCHI (USD)
1	2019	\$ 3,00
2	2020	\$ 3,01
3	2021	\$ 3,02
4	2022	\$ 3,02
4	2022	\$ 3,03

Fuente: Entrevista al Coordinador de Producción de Wailla Kury
Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.2 ESTUDIO ORGANIZACIONAL

4.2.1 *Nombre del centro de acopio*

Mediante el análisis con los dirigentes de la asociación para la determinación del nombre del centro de acopio para la comercialización del producto, se tomó en consideración el nombre de la Asociación de productores de sachá Inchi, por tal motivo el nombre de este centro se llamará “Centro de Acopio Inti”.

Nombre:

Centro de Acopio “Inti”

4.2.1.1 *Diseño de logotipo*



Ilustración 2-4: Logotipo de la empresa
Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.2.2 Misión

Tabla 9-4: Diseño de la Misión

PREGUNTAS	CRITERIO
¿Qué hace la organización?	Somos una asociación dedicada a promover la productividad y el desarrollo socio-económico de los productores de la Parroquia San Pablo
¿Cómo lo hace?	Mediante el acopio y comercialización de Sacha Inchi
¿Con cuales criterios se rige?	Cumpliendo con todas las exigencias, normativas que rigen a nivel nacional
¿Con que lo hace?	Con la ayuda de talento humano comprometido y de un alto nivel de desempeño
¿Para qué lo hace?	Para servir de mejor manera a nuestros clientes con la finalidad de satisfacer sus necesidades

Misión

Somos una Asociación dedicada a promover la productividad y el desarrollo socio-económico de los productores de la Parroquia San Pablo, mediante el acopio y comercialización de Sacha Inchi, cumpliendo con todas las exigencias, normativas que rigen a nivel nacional, con la ayuda de talento humano comprometido y de un alto nivel de desempeño para servir de mejor manera a nuestros clientes con la finalidad de satisfacer sus necesidades.

4.2.3 Visión

Para el año 2023 ser una asociación líder en el acopio y comercialización de Sacha Inchi dentro y fuera de la provincia, mediante la conformación de alianzas estratégicas con los productores y clientes finales para garantizar la satisfacción y superación de las

expectativas de los mismos, manteniendo un negocio rentable social, económico y auto-sostenible.

4.2.4 Estructura organizacional

La estructura organizacional de este centro de acopio busca definir los niveles y responsabilidades de cada una de las personas que laboran en él, para un mejor servicio y funcionamiento.

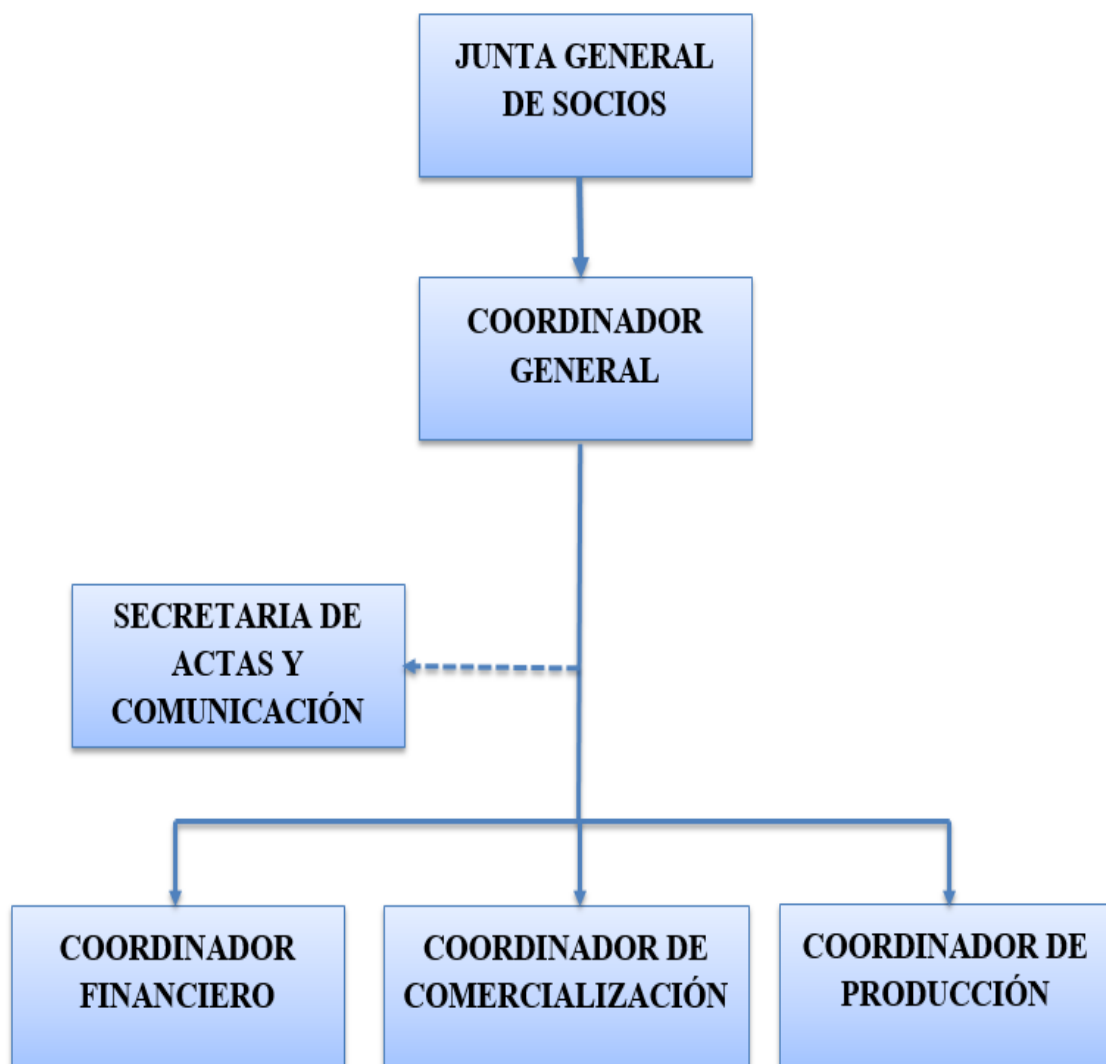


Figura 2-4: Estructura organizacional de la asociación INTI
Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.2.4.1 *Manual de Funciones*

El manual de funciones permitirá una correcta categorización de los procesos administrativos de la Asociación Inti, manteniéndose como una guía técnica para la delimitación de las relaciones jerárquicas, las responsabilidades y funciones de cada área.

Tabla 10-4: Descripción de funciones de coord. General

MANUAL DE FUNCIONES DE LA ASOCIACIÓN	
Empresa:	Asociación Inti
Cargo:	Coordinador General
Sueldo:	394.00
DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Es el responsable de la dirección y representación legal, jurídica y extrajudicial de la asociación, estableciendo las políticas que rijan a la empresa. Además es quien define los objetivos y metas organizacionales que tiene la institución.	
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">• Representación legal, jurídica y extrajudicial de la asociación.• Definir los objetivos y metas a cumplir.• Administrar de forma global de las actividades de la asociación buscando el mejoramiento.• Participar en reuniones con Instituciones publica, privadas, Asociaciones y Cámaras.• Contratar a los trabajadores y obreros.• Brindar atención favorable a los socios proveedores y clientes.• Garantizar el cumplimiento de las normas, reglamentos, políticas e instrucciones internas y los establecidos por las entidades regulatorias.	

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

Tabla 11-4: Descripción de funciones de secretaria de actas y comunicaciones

MANUAL DE FUNCIONES DE LA ASOCIACIÓN	
Empresa:	Asociación Inti
Cargo:	Secretaria de Actas y Comunicaciones
Sueldo:	394.00
DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Ejecutar las labores de redacción de documentos actas y archivar de forma correspondiente la documentación.	
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">• Elaborar actas de reuniones de trabajo.• Preparar la agenda de actividades de la gerencia• Archivar debidamente los archivos de la documentación recibida y emitida por la gerencia.• Atención a los directivos, empleados y cliente.• Manejo de caja chica.• Mantener actualizados el archivo de documentos normativos.• Realizar otras funciones afines al cargo que le sean encargadas.• Mantener en forma reservada los asuntos que por su naturaleza así lo requieran.	

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

Tabla 12-4: Descripción de funciones de coord. Financiero

MANUAL DE FUNCIONES DE LA ASOCIACIÓN	
Empresa:	Asociación Inti
Cargo:	Coordinador Financiero
Sueldo:	394.00
DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Verificar la documentación contable que genere durante el proceso de contabilidad, en donde se garantice y analice la veracidad de los estados financieros.	
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">• Controlar la administración de los recursos monetarios.• Cumplir con las regulaciones tanto tributarias, arancelarias obligaciones legales.• Controlar y supervisar los estados financieros.• Verificar los costos y rentabilidad de la Asociación.• Realizar una gestión financiera estratégica.• Realizar los presupuestos necesarios.• Administrar las inversiones de la Asociación.	

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

Tabla 13-4: Descripción de funciones de coord. De comercialización

MANUAL DE FUNCIONES DE LA ASOCIACIÓN	
Empresa:	Asociación Inti
Cargo:	Coordinador de Comercialización
Sueldo:	394.00
DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Definir, proponer, coordinar y ejecutar las políticas de comercialización orientadas al logro de una mayor y mejor posición en el mercado.	
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">• Planificar las actividades de comercialización del producto.• Investigar y prever la evolución del mercado y la competencia anticipando acciones competitivas que garanticen el producto que ofrece la Asociación.• Definir y proponer los planes de venta de la Asociación.• Recorrer al campo en busca de mercado.• Hacer la función de comprador de producto.• Realizar visitas a los clientes y proveedores del producto.• Establecer ventajas competitivas donde se ofrece el producto de la Asociación.• Implementar un adecuado sistema de venta del producto.• Almacenar el producto procesado.	

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

Tabla 14-4: Descripción de funciones de coord. Producción

MANUAL DE FUNCIONES DE LA ASOCIACIÓN	
Empresa:	Asociación Inti
Cargo:	Coordinador de Producción
Sueldo:	394.00
DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Supervisar, verificar todo referente a los procesos productivos para una mejor obtención del producto y mantener un correcto funcionamiento de las maquinarias y equipos de producción.	
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">• Supervisar los procesos productivos.• Buscar estrategias para incrementar la eficiencia y eficacia de la producción.• Controlar el inventario y gestionar el almacén.• Realizar las compras correspondientes del producto• Recorrer el campo en busca de nuevos productores.• Realizar el proceso de decapsulado del producto.• Innovar el diseño del producto.• Almacenar el producto procesado.• Recepción de la materia prima.• Seleccionar la materia prima.	

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.2.5 Valores

Responsabilidad: es un principio más significativo de los seres humano, que comprende el compromiso de cumplir los deberes y obligaciones. Lo que implica en cumplir con lo pactado tanto con los socios productores y como a sus clientes compradores.

Honestidad: es un valor que permite actuar con la verdad y transparencia para poder vivir en la sociedad en todo acto que se presente en la contenida, obteniendo una forma de vida entre lo que se piensa y lo que se hace exigiéndose a cada quien lo que es debido. Generando confianza mediante la paga justa al producto y sin perjudicar a sus productores internos y externos.

Compromiso: es un convenio o acuerdo que se da al instante que pacta con otro individuo o con algún hecho o situación y se toma conciencia de la importancia que tiene cumplirlo. Un compromiso es una obligación que debe cumplirse por la persona que lo tiene y lo tomo.

Solidaridad: se caracteriza por la colaboración mutua que entre los individuos, permitiendo lograr la superación y entender la realidad de los demás y apoyarlos.

Lealtad: Firmeza. Compromiso, confianza, empoderamiento de la organización y poner los intereses de la organización por sobre cualquier otro.

4.3 ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico hace referencia al funcionamiento adecuado del proyecto, donde se puede verificar la posibilidad técnica y operativa para el acopio y almacenamiento de Sacha Inchi (Ticazo).

Es necesario para la determinación y obtención de datos importantes para la viabilidad del proyecto, donde se tendrá que visualizar y determinar el tamaño adecuado para las instalaciones de la empresa, la localización donde se desarrollara, así como los insumos y su mano de obra requerida para su respectivo funcionamiento y cumpliendo con las necesidades de la población y abarcando la demanda del producto.

El estudio técnico constituye como base primordial para el estudio financiero que se lo realizara más adelante, lo que proporcionara una información más confiable y verídica.

4.3.1 *Localización del proyecto*

La determinación de la localización del proyecto consiste en ubicar adecuadamente la empresa con la finalidad de obtener un mayor beneficio, teniendo un aumento en los recursos y la maximización de la producción y reducción de diferentes costos de la producción.

Para un mejor análisis de la localización se considerará dos aspectos muy importantes para la localización de este proyecto los cuales son la Macro y Micro localización.

4.3.1.1 Macro localización

La macro localización determina el área geográfica dentro de una zona o región en donde se prevé se localice y realice las actividades y funciones productivas.

La localización de este proyecto estará ubicada en la Región Oriental o Amazónica, en la Provincia de Napo, cantón Archidona en la Parroquia San Pablo.

La Cabecera Parroquial de San Pablo, tiene una superficie de 607,84 Km², teniendo los límites territoriales al **Norte:** Parroquia Cotundo y Hatún Sumaco, **Sur:** Parroquias Tena, Puerto Mishahuallí y Ahuano, **Este:** Parroquias Puerto Mishahuallí y Ahuano, y **Oeste:** Parroquia Archidona, la población es de 4904 habitantes. La Parroquia se encuentra conformada jurídicamente barrios, comunas, en donde San Pablo es una de las 24 comunidades que conforman la parroquia y donde se establecerá el Centro de Acopio de Sacha Inchi.



Ilustración 3-4: Macro localización del proyecto

Fuente: Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.3.1.2 *Micro localización*

El Centro de Acopio se establecerá en San Pablo ya que la principal ventaja competitiva es que están concentrados un gran número de campesinos que se dedican a la producción agrícola de Sacha Inchi la cual es su principal fuente de ingreso.

La Asociación Inti previamente ha adquirido un terreno para la construcción del centro de acopio que queda en la cabecera parroquial en el barrio Ishki Ñampi, la cual es un terreno con condiciones esenciales para construcción, ya que cuenta con los servicios necesarios y tiene una vía de acceso que esta pavimentado.



Ilustración 4-4: Micro localización del proyecto

Fuente: Google maps

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.3.1.2.1 *Análisis de la Micro Localización*

El análisis de la micro localización especifica el sector donde se estableciera el proyecto y realizar su funciones y actividades productivas con el fin de que dicho sector sea estratégico y disminuir los gastos y costos.

4.3.1.2.2 *Vías de acceso*

En cuanto sistema de accesos a San Pablo tiene dos vías de acceso a la Cabecera Parroquial.

- La primera es la se conecta Archidona, San José, San Luis, San Pablo. Esta vía de acceso se encuentra en buenas condiciones ya que es una vía asfaltada y el acceso para vehículos es buena.
- La segunda es por las vías de Archidona, Rukullacta, Awayaku, Tampayaku, Ita, Nueva Estrella, San Pablo. Esta vía de acceso en la actualidad se encuentra en buen estado hasta la comunidad de Awayaku ya que se encuentra asfaltada, desde esta comunidad esta vía se encuentra solamente lastrada hasta San Pablo.

4.3.1.2.3 *Red Telefónica Convencional y Móvil*

La Parroquia cuenta con el servicio de red telefónica de la empresa Corporación Nacional de Telecomunicaciones (CNT) que ha venido trabajo desde varios años atrás pero solo cubre ciertas comunidades, mientras que en la actualidad las señales móviles como Claro, Movistar y CNT han estado con muy poca cobertura de telefonía móvil, teniendo señal en las partes altas y bajas, y también en comunidades con 0% de cobertura.

4.3.1.2.4 *Acceso a la red de internet*

En la actualidad la Cabecera Parroquia de San Pablo si dispone con acceso a internet, así como también en las diferentes comunidades que la componen, estos lugares que cuentan con acceso a internet son los llamados INFOCENTROS y Centros de internet de empresas privadas y personas particulares que residen en la Parroquia.

4.3.1.2.5 *Alcantarillado*

La cobertura del servicio de alcantarillado es casi nula, pero las comunidades de San Pablo y San José se encuentran en la etapa de terminación de construcción de este servicio con el apoyo del GAD Municipal de Archidona. Con esta obra en construcción

solo el 8,33% de las comunidades de la Parroquia de San Pablo contarían con este servicio de alcantarillado y el 91,67% restante sin alcantarilla.

4.3.1.2.6 *Manejo de Desechos Sólidos*

El Municipio de Archidona da el servicio recolección de basura al 20% de las comunidades cercanas a la cabecera Cantonal, dentro de este porcentaje se encuentra la Parroquia San Pablo que cuentan con el servicio, y el resto de las comunidades restantes arrojan sus desechos sólidos a campo abierto y a las acequias.

4.3.1.2.7 *Energía Eléctrica*

El servicio eléctrico que brinda la Empresa Eléctrica S.A. de Ambato en la Parroquia de San Pablo, esta empresa ha estado realizando grandes avances para el ofrecimiento y cobertura de este servicio que ha llegado 22 de las 24 comunidades que compone esta Parroquia, del mismo modo cuenta con el alumbrado público generando un aspecto positivo para habitantes del sector.

4.3.1.2.8 *Agua Potable*

El servicio de agua potable en las comunidades de la Parroquia es nulo, pero cuentan con el servicio de agua entubada la cual no tiene ningún tratamiento, esta agua entubada solamente llega a 17 comunidades de 24, mientras que las sobrantes comunidades los obtienen de riachuelos, acequias, vertientes que tienen una circulación abierta.

4.3.1.2.9 *Producción*

La producción ganadera y agrícola ha estado en crecimiento en esta Parroquia, pero la principal producción ha sido la agrícola ya es sustento de la mayoría de los habitantes San Pablo. Siendo así que el suelo es apto para el cultivo de diferentes productos agrícolas de muy buena calidad que abastecen a los diferentes mercados y alrededores.

4.3.2 Ingeniería del proyecto

La ingeniería del proyecto es donde se analizará los aspectos técnicos de la infraestructura, de las instalaciones y funcionamiento de la planta que se va a construir, del mismo modo se estudiara la descripción del proceso, la adquisición de maquinaria, equipos y la correcta distribución de la planta o centro de acopio.

El fin esta ingeniería es de identificar un proceso de producción óptimo que sea de acorde a la estructura del proyecto, teniendo en cuenta que se debe adoptar una determinada tecnología y la

4.3.2.1 Infraestructura física del proyecto

En referencia a la construcción de la infraestructura del centro de Acopio para la comercialización de Sacha Inchi se debe mencionar que la asociación ya cuenta con un terreno de 600 m², la cual con una exhaustiva distribución permitirá el funcionamiento de sus actividades y una adecuada organización, para contar con una superficie para el almacenamiento del producto, y de esta forma evitar mal trato y deterioro.

Distribución de las instalaciones

Para la correcta distribución ubicaremos cada área y secciones en la que va a estar distribuido el centro de acopio Inti, en las cuales constara con las siguientes áreas:

- Área administrativa
 - Coord. Gerencia
 - Coord. Producción
 - Coord. Comercialización
 - Coord. Financiero
 - Secretaria
- Área de Procesos
 - Recepción del producto

- Área Decapsulado
- Área Empaquetado
- Área almacenamiento
- Bodega

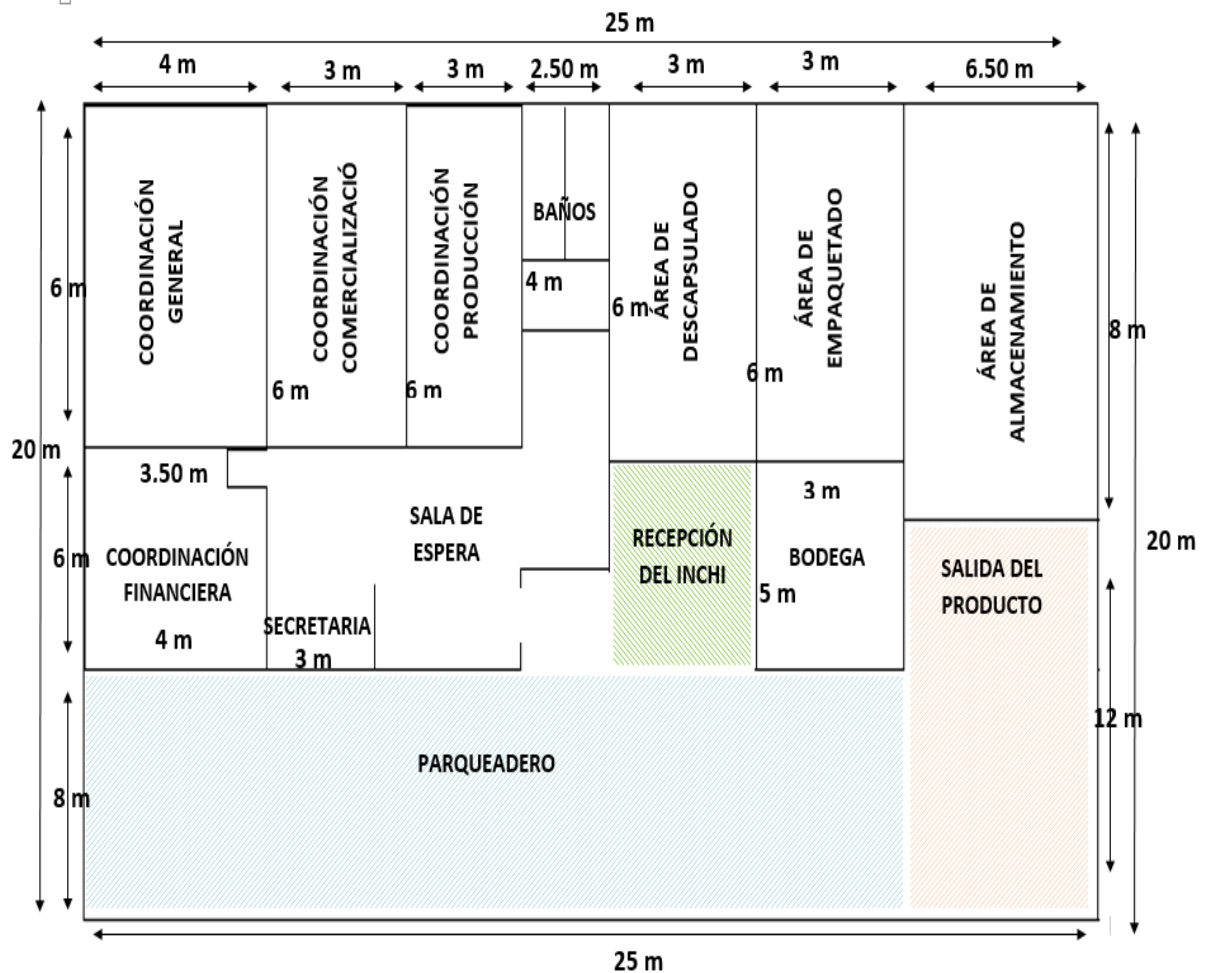


Ilustración 5-4: Micro localización del proyecto

Fuente: Estudio Técnico

El centro de acopio generalmente contara con una infraestructura básica con las adecuaciones necesarias en cuanto a la organización y siendo divididos en áreas y espacios para cada tipo de trabajo necesario pero su funcionamiento.

4.3.2.2 Diagrama de Proceso Productivo

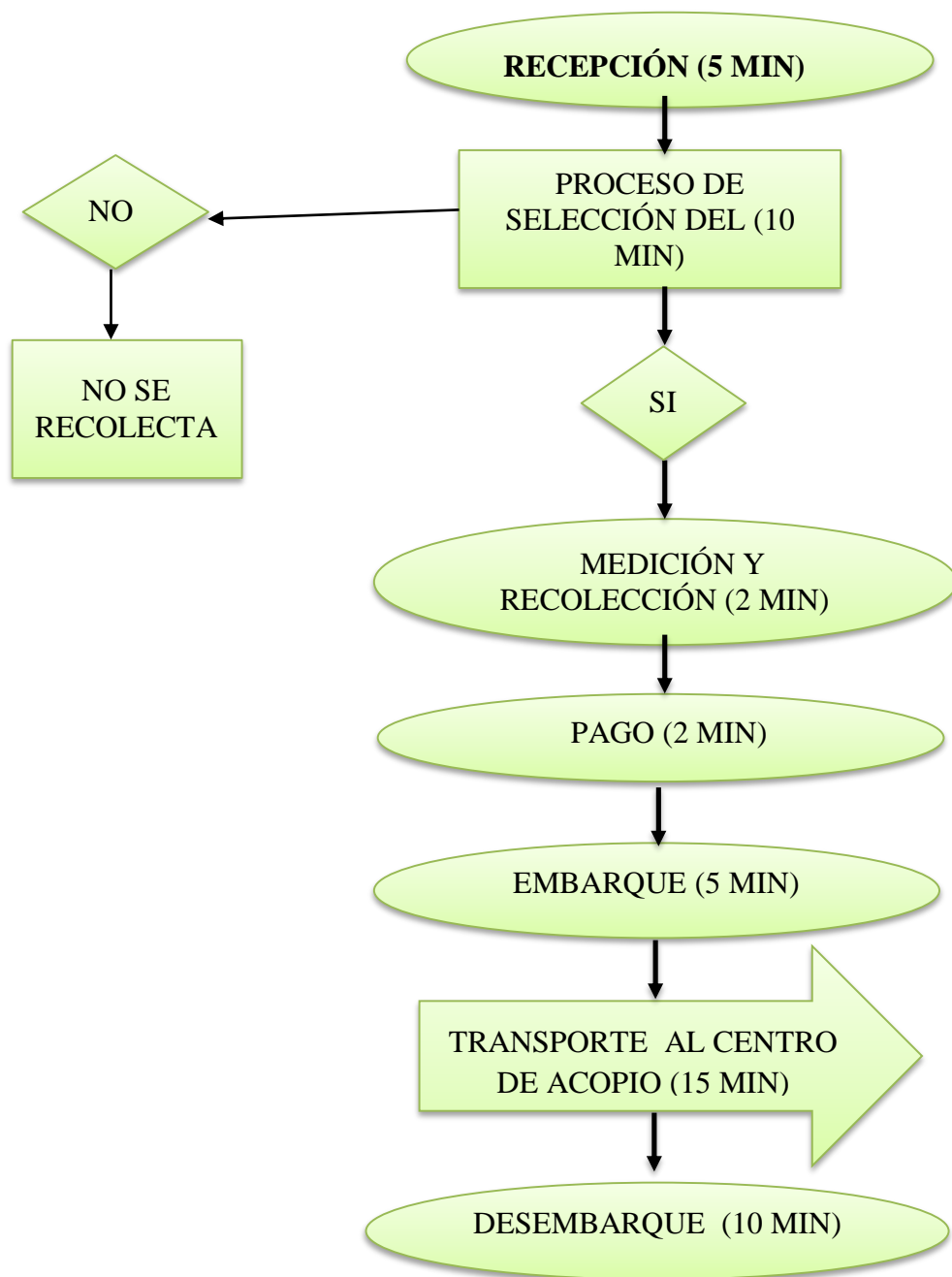


Ilustración 6-4: Diagrama de flujo de los procesos de compra del producto en el campo
Elaborado por: Shiguango, F. 2019

Descripción del proceso de compra del producto en el campo

El proceso que se desarrollará en compra del producto este Centro de Acopio será determinado por los siguientes pasos:

Recepción: Se realizará la acogida del Producto en los diferentes lugares donde los productores tienen sus cosechas, este paso tendrá como tiempo límite de 5 minutos.

Proceso de Selección del Producto: Se escogerá y clasificará la producción de Sacha Inchi que este en buen estado. Teniendo un tiempo base para este proceso de selección de 10 minutos

Medición y Recolección: Una vez aprobado el producto se procederá a la recolección del Sacha Inchi en sacaos, para su posterior medición en el cual en este proceso se tendrá que demorar 5 minutos.

Pago: Se procederá al pago al productor, esto se lo realizar mediante los kilos producido y que estén en buen estado teniendo un tiempo de 2 minutos.

Embarque: Se procederá al embarque en el vehículo para su posterior traslado a centro de acopio lo cual tendrá una duración de 5 minutos.

Transporte al centro de acopio: Se transportará desde el lugar de donde fue recolectado hacia el centro de acopio para ser almacenado, lo que durará el traslado del producto será de 15 minutos.

Desembarque: después de haber realizado el transporte al centro de acopio se lo procederá a la descarga del producto. Lo que se tendrá un tiempo para la descarga de 10 minutos.

Todo este proceso tendrá un tiempo de ejecución de 57 minutos desde la acogida hasta el desembarque del producto en el centro de acopio.

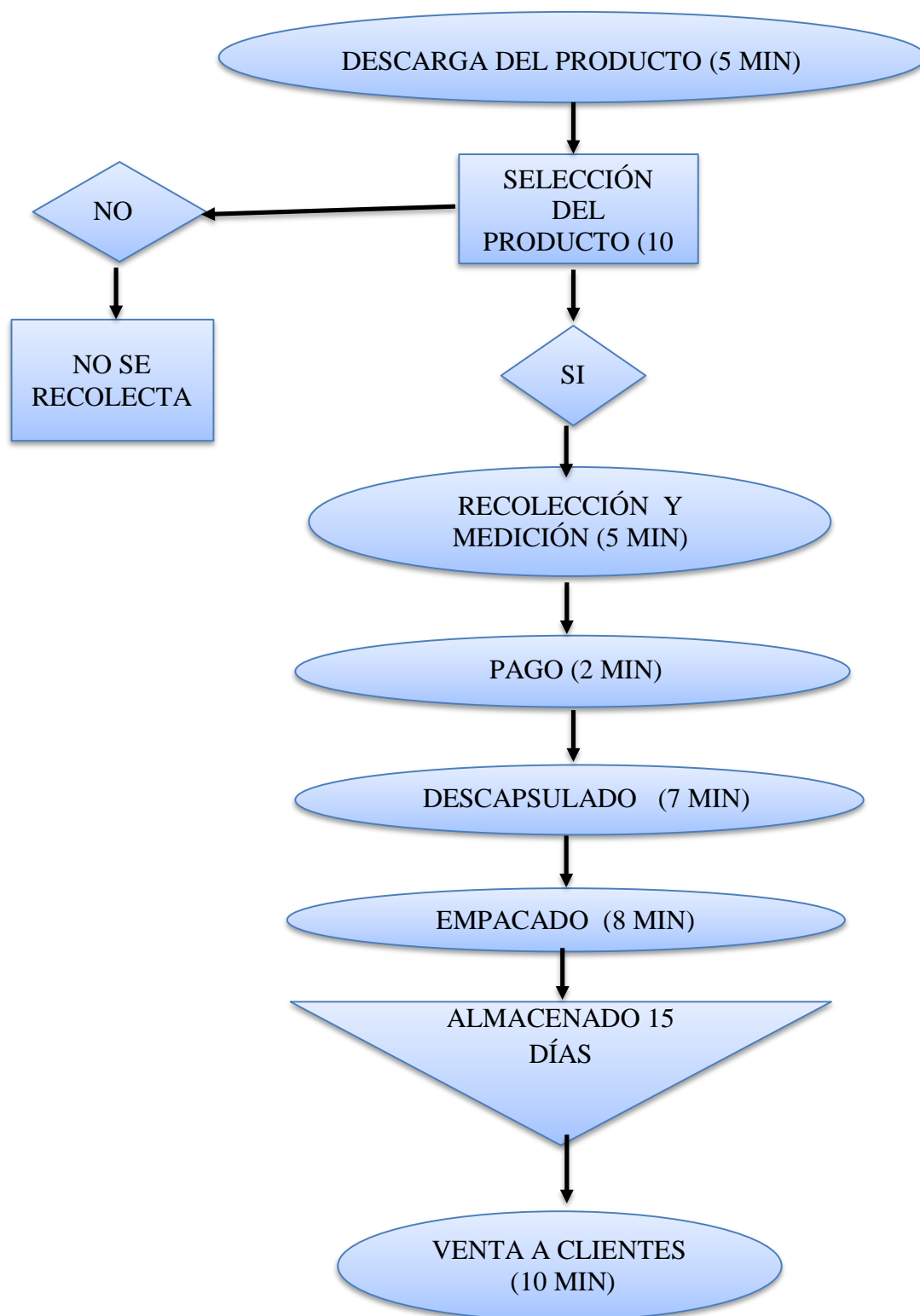


Ilustración 7-4: Diagrama de flujos de procesos de recepción del producto en planta
Elaborado por: Shiguango, F. 2019

Descripción del proceso de recepción del producto en la planta

El proceso que se desarrollará en la recepción del producto el Centro de Acopio será determinado por los siguientes pasos:

Descarga del producto: después de haber realizado el transporte al centro de acopio se lo procederá a la descarga del producto. Lo que se tendrá un tiempo para la descarga de 15 minutos.

Selección del Producto: Se escogerá y clasificará la producción de Sacha Inchi que este en buen estado. Lo cual tomara máximo 10 minutos.

Recolección Medición: Se procederá a la recolección y medición del Sacha Inchi en sacaos, en el cual en este proceso se tendrá que demorar 5 minutos.

Pago: Se procederá al pago al socio productor o productores externos que tiene la Asociación, esto se lo realizar mediante los kilos producido y que estén en buen estado teniendo un tiempo de 2 minutos.

Decapsulado: El producto seleccionado y aprobado de lo enviara al área de decapsulado para su proceso. Lo que tomara entre 7 minutos la decapsulación del producto.

Empaquetado: Se empaquetará el producto ya decapsulado en sacos para su posterior almacenado. Tiendo un tiempo máximo para este proceso de 8 minutos máximos.

Almacenado: Se almacenará el producto ya empaquetado en sacos para la venta, teniendo en consideración el maltrato del producto, en lugares limpios y sin humedad. El almacenado del producto podría estar entre los 15 días hasta el momento de la venta.

Venta: Se distribuirá la producción de Sacha Inchi a los clientes tengan hecho los pedidos al centro de acopio lo que tomará 10 minutos para este proceso.

4.3.3 *Tamaño del proyecto*

4.3.3.1 *Capacidad de producción*

La determinación para el tamaño del proyecto se tomará en cuenta a los productores que adquieran este servicio que ofrecerá el Centro de acopio por medio de la cantidad de producto que se obtenga en la Parroquia San Pablo. Teniendo una producción mensual de Inchi de 7,200 kilos, y 86,400 kilos anuales.

Tabla 15-4: Producción de sachá INCHI

KILOS	NÚMERO DE PROVEEDORES	PRODUCCIÓN MENSUAL (KILOS)	PRODUCCIÓN ANUAL (KILOS)
Sacha Inchi	60	7.200	86.400,00

Fuente: Encuestas realizadas a los productores de Sacha Inchi

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.3.3.2 *Demanda Insatisfecha*

La demanda insatisfecha nace de la proyección de la oferta y la demanda del servicio que requieren los productores de Sacha Inchi, siendo así que la demanda insatisfecha es de 74.400 kilos el primer año.

Tabla 16-4: Demanda insatisfecha

AÑO	DEMANDA PROYECTADA (KILOS)	OFERTA PROYECTADA (KILOS)	DEMANDA REAL DEL PROYECTO (KILOS)
2019	86.400	12.000	74.400
2020	89.424	12.420	77.004
2021	92.554	12.855	79.699
2022	95.793	13.305	82.489
2023	99.146	13.770	85.376

Fuente: Encuestas realizadas a los productores de Sacha Inchi

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.4 ESTUDIO FINANCIERO

4.4.1 Activo Fijo

4.4.1.1 Construcción de Centro de Acopio

Para la construcción del Centro de Acopio inti se pudo determinar que la implantación costara los USD 50.000,00 desde el momento de la ejecución tomando que su construcción durara 2 meses para la culminación.

Tabla. 17-4: Construcción de centro de acopio

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Construcción del Centro	500 m ²	\$ 100	50.000,00
TOTAL	500 m²	\$ 100	50.000,00

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.4.1.2 Terreno

Para la creación del centro a copio la asociación Inti adquirió un terreno previamente con su propio capital.

Tabla 18-4: Terreno

DETALLES	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO (USA)	TOTAL
Terreno	600	\$ 8,33	\$ 5.000,00
TOTAL	600	\$ 8,33	\$ 5.000,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.4.1.3 *Equipo de cómputo*

Ingresa todo el equipo de cómputo necesario para la utilización de las áreas administrativas y puedan desarrollar las funciones necesarias.

Tabla 19-4. Equipos de cómputo

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO.	VALOR TOTAL
Laptop HP Pavilion g4 Series	1	\$ 600,00	\$ 600,00
Computadora de Escritorio LG Core i5 7ma generación	1	\$ 490,00	\$ 490,00
Impresora HP DeskJet GT 5820	1	\$ 150,00	\$ 150,00
TOTAL	3	\$ 1.240,00	\$ 1.240,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.4.1.4 *Equipos y maquinarias para el centro de Acopio*

Interviene toda la maquinaria y equipos que se necesita para la producción.

Tabla 20-4: Maquinarias y equipos para el centro de acopio

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO.	TOTAL
Balanza industrial Camry 300 kg	2	\$ 130	\$ 260
Descapsuladora	1	\$ 450	\$ 450
Cocedora de sacos	2	\$ 30	\$ 60
TOTAL	5	\$ 610	\$ 770

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.4.1.5 Muebles y Enseres

Estos muebles se los utilizara en la adecuación de las áreas administrativas del centro de acopio inti, para una mejor calidad de servicio a los clientes.

Tabla 21-4: Muebles y enseres

CANTIDAD	DETALLE	PRECIO UNITARIO	TOTAL
2	Escritorios de Oficina	\$ 75,00	\$ 150,00
2	Calculadoras	\$ 12,00	\$ 24,00
1	Sumadora	\$ 70,00	\$ 70,00
3	Sillas	\$ 25,00	\$ 75,00
1	Tandem Sillas de Espera	\$ 155,00	\$ 155,00
1	Silla Ejecutiva	\$ 110,00	\$ 110,00
1	Teléfonos	\$ 20,00	\$ 20,00
2	Archivador	\$ 115,00	\$ 230,00
13	TOTAL	\$ 582,00	\$ 834,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.4.1.6 Vehículos

Se adquirirá una camioneta para la recolección del producto de los diferentes lugres y transportarlo al centro de acopio.

Tabla 22-4: VEHÍCULO

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UN	VALOR TOTAL
Camioneta	1	\$ 10,000	\$ 10,000
TOTAL	1	\$ 10,000	\$ 10,000

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.4.1.7 *Inversión fija*

Tabla 23-4: Resumen total de la inversión fija

DETALLE	VALOR
Edificio	\$ 50.000,00
Terreno	\$ 5.000,00
Vehículo	\$ 8.000,00
Equipo de computo	\$ 1.240,00
Muebles y enseres	\$ 834,00
Equipos y maquinarias	\$ 640,00
TOTAL	\$ 65.714,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.4.1.8 *Inversión diferida*

Es la que se realiza antes de la implantación de la realización del proyecto, que quiere decir, antes de que comience a realizar sus actividades y funciones.

Tabla 24-4. Inversión diferida

DETALLE	VALOR
Costo de investigación	\$ 550,00
TOTAL	\$ 550,00

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.4.2 Capital de Trabajo

En el siguiente cuadro se detallará el capital de trabajo con la que cuenta el Centro de Acopio Inti.

Tabla 25-4: Capital De Trabajo

DETALLE	MONTO TOTAL
Materia Prima	\$ 14.163,97
Gastos	\$ 1.689,42
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$ 15.853,39

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.4.3 Inversión Total

Tabla 26-4: Inversión total del proyecto

DETALLE	TOTAL	PARTICIPACIÓN
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 15.853,39	19,31%
ACTIVO FIJO	\$ 65.714,00	80,02%
Edificio	\$ 50.000,00	
Terreno	\$ 5.000,00	
Vehículo	\$ 8.000,00	
Equipo de computo	\$ 1.240,00	
Muebles y enseres	\$ 834,00	
Equipos y maquinarias	\$ 640,00	
OTROS ACTIVOS		
activos diferido	\$ 550,00	0,67%
Inversión total	\$ 82.117,39	100%

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.4.4 *Financiamiento*

El financiamiento que requiere para la creación del centro de Acopio la Asociación Inti es un total de USD 82.117,39 dólares, la cual estará dividida por un aporte del GAD Provincial de Napo, a través de del Banco Central del Ecuador, que será del 69,59%, el cual es equivalente a 57.147,39. Mientras que el capital con que la asociación cuenta es del USD 24.970,00 dólares que representa el 30,41%.

Tabla 27-4: Financiamiento total

DETALLE	APORTE	PORCENTAJE
GAD Provincial de Napo	\$ 57.147,39	69,59%
CAPITAL PROPIO	\$ 24.970,00	30,41%
TOTAL	\$ 82.117,39	100%

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.4.5 *Talento humano*

El empleador que requiera los servicios de cualquier trabajador debe cumplir con lo estipulado por la ley en el código de trabajo, pagando una remuneración justa como:

- Décimo tercer sueldo
- Décimo cuarto sueldo
- Aporte Patronal
- Fondos de Reserva

Tabla 28-4: Nómina del personal

PERSONAL	CANTIDAD	REMUNERACIÓN
ÁREA ADMINISTRATIVA		
Coordinador General	1	\$ 394,00
Coordinador de Finanzas	1	\$ 394,00
Secretaria	1	\$ 394,00
ÁREA DE PRODUCCIÓN		
Coordinador de Producción	1	\$ 394,00
Coordinador Comercialización	1	\$ 394,00
TOTAL	5	\$ 1.970,00

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.4.6 Presupuestos

4.4.6.1 Presupuesto de Ingresos

Tabla 29-4: Presupuesto de ingresos

PRODUCTO	2019	2020	2021	2022	2023
SACHA INCHI					
CANTIDAD (KILOS)	74.400,00	77.004,00	79.699,00	82.489,00	85.376,00
PRECIO (USD)	\$ 3,00	\$ 3,01	\$ 3,02	\$ 3,02	\$ 3,03
TOTAL	\$ 223.200,00	\$ 231.635,73	\$ 240.389,87	\$ 249.476,90	\$ 258.905,41

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.4.6.2 Presupuestos de egresos

Para el desarrollo del presupuesto de egreso del proyecto se generan los siguientes costos y gastos.

Costos

Son aquellos que aparecen en el proceso de elaboración de un producto, el mismo que al momento de la venta del producto este se recupera.

Los siguientes costos son:

- Materia prima
- Mano de obra
- Costos indirectos de fabricación

4.4.6.3 Materia Prima

La materia prima que se analizará en este proyecto es el Sacha Inchi que será entregado por parte de los productores de la Parroquia San Pablo, así como también el Inchi que se recolecte en Talac, del mismo modo que será comprado por el centro de acopio y dar el proceso de descapsulado y empaquetados y almacenado en sacos para su posterior venta a los clientes consumidores.

Tabla 30-4: Costo de materia prima

PRODUCTO	UNIDAD	PRECIO
Sacha Inchi	kilo	2,1

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.4.6.4 *Calculo de Proyección del costo de la materia prima*

Para la proyección del costo de la materia prima se calculó de acuerdo a la inflación acumulada que según el INEC es del 0,27%, a diciembre del 2018, se proyectó para cinco años correspondientes.

Tabla 31-4: Proyección de costo de materia prima

N°	AÑO	PROYECCIÓN DEL COSTO DE LA MATERIA PRIMA (USD)
1	2019	\$ 2,10
2	2020	\$ 2,11
3	2021	\$ 2,11
4	2022	\$ 2,12
5	2023	\$ 2,12

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

Tabla 32-4: Proyección de la materia prima

PRODUCTO	2019	2020	2021	2022	2023
SACHA INCHI					
CANTIDAD (KILOS)	74.400,00	77.004,00	79.699,00	82.489,00	85.376,00
PRECIO	\$ 2,10	\$ 2,11	\$ 2,11	\$ 2,12	\$ 2,12
TOTAL	\$ 156.240,00	\$ 162.145,01	\$ 168.272,91	\$ 174.633,83	\$ 181.233,78

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

Mano de Obra

La mano de obra son las personas que laboran y participan de forma directa en la elaboración y transformación de la materia prima. El centro de acopio cuenta con persona que participan directamente para llegar al producto terminado, los cuales son el coordinador de producción y el operador.

Tabla 33-4: Evolución en los 5 años del salario básico unificado

AÑO	MONTO SALARIO (USD)
2015	\$ 354,00
2016	\$ 366,00
2017	\$ 375,00
2018	\$ 386,00
2019	\$ 394,00

Fuente: (Ministerio de Trabajo, 2018)

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

Para la proyección del salario básico unificado se tomó en cuenta la variación del 3.22% en los últimos cinco años.

Tabla 34-4: Proyección del salario del personal de operaciones

PERSONAL	2019	2020	2021	2022	2023
Coordinador de Producción	\$ 6.476,29	\$ 6.684,83	\$ 6.900,08	\$ 7.122,27	\$ 7.351,60
Coordinador Comercialización	\$ 6.476,29	\$ 6.684,83	\$ 6.900,08	\$ 7.122,27	\$ 7.351,60
TOTAL	\$ 12.952,59	\$ 13.369,66	\$ 13.800,17	\$ 14.244,53	\$ 14.703,20

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

Tabla 35-4: Beneficios de la mano de obra directa

CARGO	SUELDO	13 SUELDO	14TO SUELDO	APORTE PATRONAL 12,15%	FONDO DE RESERVA 8,33%	SUELDO + BENEFICIO	ANUAL
Coord. Producción	\$ 394,00	\$ 32,83	\$ 32,17	\$ 47,87	\$ 32,82	\$ 539,69	\$ 6.476,29
Coordinador Comercialización	\$ 394,00	\$ 32,83	\$ 32,17	\$ 47,87	\$ 32,82	\$ 539,69	\$ 6.476,29
TOTAL	\$ 788,00	\$ 65,67	\$ 64,33	\$ 95,74	\$ 65,64	\$ 1.079,38	\$ 12.952,59

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.4.6.5 Costos Indirectos de Fabricación

Son aquellos que se les consideran materiales que se utilizan para que el producto tenga un acabado final y que al momento de la oferta se convierta en un producto ya terminado listo para la venta.

Tabla 36-4: Costos indirectos de fabricación

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	2019	2020	2021	2022	2023
Cambio de Aceite	1	\$ 35,00	\$ 420,00	\$ 421,13	\$ 422,27	\$ 423,41	\$ 424,55
Seguridad industrial	2	\$ 20,00	\$ 240,00	\$ 240,65	\$ 241,30	\$ 241,95	\$ 242,60
Sacos	100	\$ 0,25	\$ 25,00	\$ 25,07	\$ 25,14	\$ 25,20	\$ 25,27
Hilos	20	\$ 4,50	\$ 90,00	\$ 90,24	\$ 90,49	\$ 90,73	\$ 90,98
TOTAL		\$ 4,75	\$ 775,00	\$ 777,09	\$ 779,19	\$ 781,29	\$ 783,40

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

Tabla 37-4: Resumen del costo de producción

COSTOS	2019	2020	2021	2022	2023
Materia Prima	\$156.240,00	\$162.145,01	\$168.272,91	\$174.633,83	\$181.233,78
Mano de Obra	\$ 12.952,59	\$ 13.369,66	\$ 13.800,17	\$ 14.244,53	\$ 14.703,20
Costos indirectos de Fabricación	\$ 775,00	\$ 777,09	\$ 779,19	\$ 781,29	\$ 783,40
TOTAL	\$ 169.967,59	\$ 176.291,77	\$ 182.852,26	\$ 189.659,65	\$ 196.720,39

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.4.6.6 Gastos de administración

Los gastos administrativos son los que no tienen ninguna vinculación con el proceso de producción y transformación, sino que tienen que ver más con el funcionamiento de la empresa como los sueldos administrativos, suministros de oficina y servicios básicos.

4.4.6.7 Sueldo Administrativos

Son aquellas remuneraciones que se caracterizan por pagar al personal administrativo que labora en las oficinas de la empresa, siendo así el centro de acopio los siguientes empleados administrativos.

Tabla 38-4: Proyección del sueldo administrativo

PERSONAL	2019	2020	2021	2022	2023
Coordinador General	\$ 6.476,29	\$ 6.684,83	\$ 6.900,08	\$ 7.122,27	\$ 7.351,60
Coordinador de Finanzas	\$ 6.476,29	\$ 6.684,83	\$ 6.900,08	\$ 7.122,27	\$ 7.351,60
Secretaria	\$ 6.476,29	\$ 6.684,83	\$ 6.900,08	\$ 7.122,27	\$ 7.351,60
TOTAL	\$ 19.428,88	\$ 20.054,49	\$ 20.700,25	\$ 21.366,80	\$ 22.054,81

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

Tabla 39-4: Beneficios de los sueldos administrativos

CARGO	SUELDO	13 SUELDO	14TO SUELDO	APORTE PATRONAL 12,15%	FONDO DE RESERVA 8,33%	SUELDO + BENEFICIO	ANUAL
Coordinador General	\$ 394,00	\$ 32,83	\$ 32,17	\$ 47,87	\$ 32,82	\$ 539,69	\$ 6.476,29
Coordinador de Finanzas	\$ 394,00	\$ 32,83	\$ 32,17	\$ 47,87	\$ 32,82	\$ 539,69	\$ 6.476,29
Secretaria	\$ 394,00	\$ 32,83	\$ 32,17	\$ 47,87	\$ 32,82	\$ 539,69	\$ 6.476,29
TOTAL	1.182,00	98,50	96,50	143,61	98,46	1.619,07	19.428,88

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.4.6.8 Suministros y Materiales de Oficina y Útiles de Aseo

Son los materiales que se utilizan dentro de las oficinas para las diferentes actividades administrativas y algunos útiles de aseo que son necesarios para la limpieza de la empresa.

Tabla 40-4: Proyección de suministros y materiales de oficina y útiles de aseo

DETALLE	VALOR MENSUAL	2019	2020	2021	2022	2023
Suministros y materiales	\$ 15,00	\$ 150,00	\$ 150,41	\$ 150,81	\$ 151,22	\$ 151,63
Útiles de aseo	\$ 15,00	\$ 150,00	\$ 150,41	\$ 150,81	\$ 151,22	\$ 151,63
TOTAL	\$ 30,00	\$ 300,00	\$ 300,81	\$ 301,62	\$ 302,44	\$ 303,25

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.4.6.9 Servicios básicos

El gasto de servicio básico son los que se cancelan por el concepto de uso del servicio de agua, energía eléctrica, teléfono e internet, entre otros.

Tabla 41-4: Proyección de los Servicios Básicos

DETALLE	VALOR MENSUAL	2019	2020	2021	2022	2023
Agua	\$ 0,35	\$ 4,20	\$ 4,22	\$ 4,22	\$ 4,23	\$ 4,25
Energía Eléctrica	\$ 10,00	\$ 120,00	\$ 120,65	\$ 120,65	\$ 120,97	\$ 121,30
Teléfono	\$ 15,00	\$ 180,00	\$ 180,97	\$ 180,97	\$ 181,46	\$ 181,95
Internet	\$ 20,00	\$ 240,00	\$ 241,30	\$ 241,30	\$ 241,95	\$ 242,60
TOTAL	\$ 45,35	\$ 544,20	\$ 547,14	\$ 547,14	\$ 548,62	\$ 550,10

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

Tabla 42-4: Resume de los gastos administrativos

DETALLE	2019	2020	2021	2022	2023
Sueldos y Salarios	\$ 19.428,88	\$ 20.054,49	\$ 20.700,25	\$ 21.366,80	\$ 22.054,81
Suministros y Materiales	\$ 300,00	\$ 300,81	\$ 301,62	\$ 302,44	\$ 303,25
Servicios Básicos	\$ 544,20	\$ 547,14	\$ 547,14	\$ 548,62	\$ 550,10
TOTAL	\$ 20.273,08	\$ 20.902,45	\$ 21.549,01	\$ 22.217,85	\$ 22.908,16

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

Tabla 43-4: Depreciación

DETALLE	VALOR	%	2019	2020	2021	2022	2023
Edificio	\$ 50.000,00	5%	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00
Vehículo	\$ 8.000,00	20%	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00
Equipo de computo	\$ 1.240,00	33%	\$ 409,20	\$ 409,20	\$ 409,20	\$ 409,20	\$ 409,20
Muebles y enseres	\$ 834,00	10%	\$ 83,40	\$ 83,40	\$ 83,40	\$ 83,40	\$ 83,40
Equipos y maquinarias	\$ 640,00	10%	\$ 64,00	\$ 64,00	\$ 64,00	\$ 64,00	\$ 64,00
TOTAL	\$ 60.714,00		\$ 4.656,60	\$ 4.656,60	\$ 4.656,60	\$ 4.656,60	\$ 4.656,60

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.4.7 Estado de Situación Financiera

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL CENTRO DE ACOPIO

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
	\$15.853,39		\$ 0
CAJA-BANCOS	\$ 15.853,39	CUENTAS POR PAGAR	\$ 0
ACTIVO NO CORRIENTE			
	\$56.264,00		
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO			
EDIFICIO	\$50.000,00		
TERRENO	\$ 5.000,00	PATRIMONIO	\$ 82.117,39
VEHÍCULO	\$ 8.000,00	CAPITAL PROPIO	\$ 24.970,00
EQUIPO DE CÓMPUTO	\$ 1.240,00	CAPITAL SOCIAL	\$ 57.147,39
MUBLES Y ENCERES	\$ 834,00		
EQUIPO Y MAQUINARIAS	\$ 640,00		
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 550,00		
TOTAL ACTIVO	\$82.117,39	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 82.117,39

4.4.8 Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS CENTRO DE ACOPIO "INTI"

DETALLE	2019	2020	2021	2022	2023
Ventas	\$ 223.200,00	\$ 231.635,73	\$ 240.389,87	\$ 249.476,90	\$ 258.905,41
(-) Costo de Producción	\$ 169.967,59	\$ 176.291,77	\$ 182.852,26	\$ 189.659,65	\$ 196.720,39
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 53.232,41	\$ 55.343,97	\$ 57.537,60	\$ 59.817,24	\$ 62.185,01
(-) Gastos Administrativos	\$ 20.273,08	\$ 20.902,45	\$ 21.549,01	\$ 22.217,85	\$ 22.908,16
(-) Gasto Depreciación	\$ 4.656,60	\$ 4.656,60	\$ 4.656,60	\$ 4.656,60	\$ 4.656,60
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 28.302,73	\$ 29.784,92	\$ 31.331,99	\$ 32.942,79	\$ 34.620,25
(=) UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	\$ 28.302,73	\$ 29.784,92	\$ 31.331,99	\$ 32.942,79	\$ 34.620,25
(-) 15% Participación Trabajadores	\$ 4.245,41	\$ 4.467,74	\$ 4.699,80	\$ 4.941,42	\$ 5.193,04
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 24.057,32	\$ 25.317,18	\$ 26.632,19	\$ 28.001,37	\$ 29.427,21
(-) 22% Impuesto a la Renta	\$ 5.292,61	\$ 5.569,78	\$ 5.859,08	\$ 6.160,30	\$ 6.473,99
(=) UTILIDAD NETA	\$ 18.764,71	\$ 19.747,40	\$ 20.773,11	\$ 21.841,07	\$ 22.953,23

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.4.9 Flujo de efectivos

FLUJO DE EFECTIVOS CENTRO DE ACOPIO "INTI"

DETALLE	AÑO 0	2019	2020	2021	2022	2023
Ventas		\$ 223.200,00	\$ 231.635,73	\$ 240.389,87	\$ 249.476,90	\$ 258.905,41
(-) Costo de Producción		\$ 169.967,59	\$ 176.291,77	\$ 182.852,26	\$ 189.659,65	\$ 196.720,39
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		\$ 53.232,41	\$ 55.343,97	\$ 57.537,60	\$ 59.817,24	\$ 62.185,01
(-) Gastos Administrativos		\$ 20.273,08	\$ 20.902,45	\$ 21.549,01	\$ 22.217,85	\$ 22.908,16
(-) gasto Depreciación		\$ 4.656,60	\$ 4.656,60	\$ 4.656,60	\$ 4.656,60	\$ 4.656,60
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 28.302,73	\$ 29.784,92	\$ 31.331,99	\$ 32.942,79	\$ 34.620,25
(=) UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		\$ 28.302,73	\$ 29.784,92	\$ 31.331,99	\$ 32.942,79	\$ 34.620,25
(-) 15% Participación Trabajadores		\$ 4.245,41	\$ 4.467,74	\$ 4.699,80	\$ 4.941,42	\$ 5.193,04
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 24.057,32	\$ 25.317,18	\$ 26.632,19	\$ 28.001,37	\$ 29.427,21
(-) 22% Impuesto a la Renta		\$ 5.292,61	\$ 5.569,78	\$ 5.859,08	\$ 6.160,30	\$ 6.473,99
(=) UTILIDAD NETA		\$ 18.764,71	\$ 19.747,40	\$ 20.773,11	\$ 21.841,07	\$ 22.953,23
(+) Depreciación		\$ 4.656,60	\$ 4.656,60	\$ 4.656,60	\$ 4.656,60	\$ 4.656,60
(-) Capital préstamo		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(- Inversiones)						
Fija	\$ 65.714,00					
Diferida	\$ 550,00					
Capital de Trabajo	\$ 15.853,39					
FLUJO NETO DE EFECTIVO	\$ 82.117,39	\$ 23.421,31	\$ 24.404,00	\$ 25.429,71	\$ 26.497,67	\$ 27.609,83

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

4.5 EVALUACIÓN FINANCIERA

4.5.1 Valor actual neto (VAN)

Para el siguiente cálculo del VAN se analizó y se determinó la toma de la tasa de descuento la misma que se lo realizó utilizando la tasa activa que del 9.76%, mientras que la tasa de la inflación con la cual termino el año 2018 es de 0.27% según el (Banco Central Del Ecuador, 2019)

TASA DE DESCUENTO = % TASA ACTIVA + % INFLACIÓN

$$TD = 9.76\% + 0.27\%$$

$$TD = 10.03\%$$

Determinación del VAN

$$\begin{aligned} VAN &= -I + \frac{FNE}{(1+i)^1} + \frac{FNE}{(1+i)^2} + \frac{FNE}{(1+i)^3} + \frac{FNE}{(1+i)^4} + \frac{FNE}{(1+i)^5} \\ VAN &= -82.117,39 + \frac{23.421,31}{(1+0,1003)^1} + \frac{24.404,00}{(1+0,1003)^2} + \frac{25.429,71}{(1+0,1003)^3} \\ &\quad + \frac{26.497,67}{(1+0,1003)^4} \\ &\quad + \frac{27.609,83}{(1+0,1003)^5} \\ VAN &= -82.117,39 + 21.286,29 + 20.157,60 + 19.090,09 + 18.078,54 \\ &\quad + 17.120,17 \\ VAN &= -82.117,39 + 95.615,70 \\ VAN &= 13.615,31 \end{aligned}$$

Para la toma de decisiones en el proyecto se tomará en cuenta los siguientes datos:

VAN = > 0 El proyecto es rentable

VAN = 0 El proyecto es rentable, pero está incorporado la ganancia

VAN = < El proyecto no es rentable

Análisis: Se analizó que el VAN del presente proyecto es positivo y por ende es aceptable y rentable, ya que se está generando una rentabilidad muy buena la cual es de 13.615,31, recuperando la inversión inicial del proyecto.

VAN 2

Formula:

$$VAN = -I + \frac{FNE}{(1+i)^1} + \frac{FNE}{(1+i)^2} + \frac{FNE}{(1+i)^3} + \frac{FNE}{(1+i)^4} + \frac{FNE}{(1+i)^5}$$

$$VAN = -82.117,39 + \frac{23.421,31}{(1+0,1003)^1} + \frac{24.404,00}{(1+0,1003)^2} + \frac{25.429,71}{(1+0,1003)^3} + \frac{26.497,67}{(1+0,1003)^4}$$

$$VAN = -85.675,04 + 20.018,21 + 17.827,45 + 15.877,56 + 14.140,48 + 12.593,15$$

$$VAN = -82.117,39 + 80.456,86$$

$$VAN = -1.660,53$$

4.5.2 Tasa Interna de Retorno

$$TIR = i_1 + (i_2 - i_1) * \left(\frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2} \right)$$

$$TIR = 0,1003 + (0,17 - 0,1003) + \left(\frac{13.615,31}{13.615,31 - (-1.660,53)} \right)$$

$$TIR = 0,08 + (0,17 - 0,1003) + \left(\frac{13.615,31}{15.275,83} \right)$$

$$TIR = 0,1003 + (0,0697) * 0,89129712$$

$$TIR = (0,17) * 0,93795969$$

$$TIR = 15,15\%$$

Análisis:

Se puede observar que al momento de realizar los cálculos en la fórmula del TIR, el valor resultante sobrepasa la tasa de descuento que es del 10,03%. Lo cual nos quiere decir que es viable realizar el proyecto y que tiene un margen de diferencia del 5,12%.

4.5.3 Relación Benéfico Costo

Tabla 44-4: Relación beneficio costo

AÑOS	FLUJOS
2019	21.286,29
2020	20.157,60
2021	19.090,09
2022	18.078,54
2023	17.120,17
TOTAL	95.732,70
INVERSIÓN	82.117,39
B/C	1,17

Fuente: Evaluación Financiera

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

Análisis:

En el cuadro anterior se puede observar que el beneficio costos resultante de los cálculos es del 1,30%, lo que nos quiere decir que por cada USD 1 invertido por la Asociación Inti dicho dólar será recuperado y además se obtendrá una ganancia de USD 0,17 centavos de dolar estadounidense.

4.5.4 Periodo de Recuperación de la Inversión

Tabla 45-4: Periodo de recuperación de la inversión PRI

AÑO	FLUJO DE CAJA	FLUJO ACTUALIZADO	FLUJO ACUMULADO
0	\$ 82.117,39		\$ -82.117,39
1	\$ 23.421,31	\$ 21.286,29	\$ -60.831,10
2	\$ 24.404,00	\$ 20.157,60	\$ -40.673,50
3	\$ 25.429,71	\$ 19.090,09	\$ -21.583,40
4	\$ 26.497,67	\$ 18.078,54	\$ -3.504,87
5	\$ 27.609,83	\$ 17.120,17	\$ 13.615,31

$$PRI = a + [((b-c)/d)]$$

$$PRI = 3 + [3.504,87/ 17.120,31]$$

$$PRI = 4, 20$$

Análisis:

Para la recuperación de la inversión del presente proyecto se necesita 4 años, 2 meses y 12 días, para este cálculo se tomaron los valores del flujo de caja, lo cual llevo a este resultado.

4.6 EVALUACIÓN DE IMPACTOS

Para la evaluación de los impactos se tomará en cuenta el funcionamiento de este proyecto, en la cual se analizará los efectos que causará esta actividad sobre el medio ambiente, en el social, económico y empresarias, considerando el impacto en cada área.

Tabla 46-4: Niveles De Impacto

Nº	NIVEL DE IMPACTOS	IMPACTO
1	-1	Alto impacto negativo
2	-2	Medio impacto negativo
3	-3	Bajo impacto negativo
4	0	No existe impacto
5	1	Bajo impacto positivo
6	2	Medio impacto positivo
7	3	Alto impacto positivo

Fuente: Estudio de impactos

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

$$NIVEL DE IMPACTO = \frac{Sumatoria Total}{Número de Indicadores}$$

Para realizar el estudio de impactos se realizará una matriz para cada tipo de impactos especificando el indicador, el cual será evaluado de acuerdo al cuadro de niveles de impactos, que a su vez se realizará las operaciones correspondientes para la obtención de los resultados.

4.6.1 Impacto ambiental

La mitigación de los impactos ambientales de un proyecto involucra la minimización o eliminación de los impactos negativos y/o la intensificación de los beneficios. Por lo general la mitigación busca asegurar que los costos del proyecto no sean más grandes que los beneficios. En este sentido es importante entender el impacto ambiental desde el punto de vista económico.

La economía busca una asignación eficiente de recursos escasos con diversas alternativas de uso. En otras palabras, las elecciones deben ser hechas para maximizar la "satisfacción" o "bienestar". Entonces si se aplica la economía al tema ambiental, puede esperarse alguna comprensión sobre la conveniencia de asumir costos y generar beneficios ambientales, teniendo en mente el objetivo de aumentar el bienestar de las personas.

En este caso es importante realizar un análisis costo-beneficio “extendido”. Por lo general, en los análisis costo-beneficio, si los beneficios son más grandes que los costos el proyecto es considerado rentable.

Se puede identificar las siguientes dimensiones de los impactos ambientales:

Impactos por la variación de la calidad ambiental

- Negativos Impactos Positivos
- Impactos

Impactos por la intensidad (grado de destrucción)

- Impacto Alto
- Impacto Mínimo o Bajo
- Impactos Medio

Impactos por extensión

- Impacto Puntual
- Impacto Parcial
- Impacto Extremo
- Impacto Total

Impactos por su persistencia

- Impacto Temporal
- Impacto Permanente
-

Impactos por su capacidad de recuperación

- Impacto Irreversibles
- Impacto Reversibles
- Impacto Mitigable
- Impacto Fugaz

Impactos por la relación causa-efecto

- Impacto Directo
- Impacto Indirecto o Secundario

Objetivo: Evaluar los efectos ambientales producto por la ejecución de las actividades propias, a fin de mitigación de los daños que se podría ocasionar al entorno la puesta en marcha el centro de acopio “Inti”

Tabla 47-4: Impacto ambiental

INDICADOR	NIVEL DE IMPACTO							
	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Agua			X					
Aire			X					
Clima					X			
Suelo						X		
Población						X		
TOTAL			-2		1	4		3

Fuente: Estudio de Impactos

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

$$Nivel\ de\ impactos = \frac{3}{5}$$

$$Nivel\ de\ impactos = 0,6$$

Análisis: En cálculo realizado se puede observar que con implementación del centro de acopio de Sacha Inchi en la Parroquia San Pablo, no tendrá mayor impacto alto al medio ambiente, que en los cálculos se obtuvo un resultado de 0,6 lo que nos quiere decir que

no abra daños con el cuidado del suelo y el uso óptimo del agua, mientras que en referencia al aire tendrá un impacto bajo por el sonido de la maquina descapsuladora.

4.6.2 Impacto Social

Al analizar el impacto social se refiere al fortalecimiento de la población en lo referente a la oportunidad de mejorar sus condiciones de vida, un trabajo seguro por ende mejorara aspectos sociales en la Parroquia mejorando la calidad de vida de la población.

Tabla 48-4: Impacto Social

NIVEL DE IMPACTO INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Mejoramiento Comunitaria							X	
Mejoramiento de las Condiciones de Vida							X	
Estabilidad Laboral						X		
Nuevos Servicios						X		
TOTAL						4	6	10

Fuente: Estudio de Impactos

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

$$Nivel\ de\ Impactos = \frac{10}{4}$$

$$Nivel\ de\ impactos = 2.5$$

Análisis: El proyecto en el ámbito social tendrá un impacto positivo, ya que mejorará la integración comunitaria, esto mediante la creación de nuevas oportunidades de trabajo y creando nuevas fuentes de ingresos, manteniendo una estabilidad media ya que se trata de una empresa pequeña. Este proyecto aportara un desarrollo tanto para la parroquia como para el cantón.

4.6.3 Impacto Económico

La creación de nuevas fuentes de trabajo, la estabilidad y el fomento de pago de precios justos, son aspectos económicos que el centro de acopio “Inti” se planteó como lo primordial, con la finalidad de dinamizar la economía local ya que generara ingresos para los socios y la comunidad.

Tabla 49-4: Impacto Económico

NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
INDICADOR								
Generación de Fuentes de Empleo						X		
Incremento de Fuentes de Empleo							X	
Estabilidad Económica							X	
TOTAL						4	6	8

Fuente: Estudio de Impactos

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

$$Nivel\ de\ impactos = \frac{8}{3}$$

$$Nivel\ de\ impacto = 2,67$$

Análisis: En el ámbito Económico el proyecto tiene un impacto, ya que generara nuevas fuentes de trabajo obteniendo más fuentes de ingresos y una estabilidad económica que dinamizara la economía parra mayor adquisición y así cubrir sus necesidades diarias y puedan tener una mejor calidad de vida.

4.6.4 Impacto General del Proyecto

Al analizar todas las variables que involucra la creación del centro de acopio y comercialización de Sacha Inchi “Inti”, a continuación, se presenta en una sola matriz los niveles de impacto que genera, en la cual se plasma todos los indicadores y su comportamiento.

Esto ayudara a tener una referencia de los pros y contras que genera la creación de una empresa como está dentro del cantón en la actualidad.

Tabla 50-4: Impacto general del proyecto

NIVEL DE IMPACTO INDICADOR	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Impacto Ambiental					X			
Impacto Social							X	
Impacto Económica							X	
TOTAL					1		6	7

Fuente: Estudio de Impactos

Elaborado por: Shiguango, F. 2019

$$Nivel\ de\ impactos = \frac{7}{3}$$

$$Nivel\ de\ impacto = 2,33$$

Análisis: El estudio de impactos revela que el proyecto genera un impacto medio-alto positivo ya que son mucho los beneficios que genera, más que todo en los aspectos económico y social loas que brinda la creación del Centro de Acopio Inti. Logrando de esta manera el buen bienestar tanto de la población como del Centro, generando mayores ingresos y oportunidades para el desarrollo.

CONCLUSIONES

- Con el desarrollo del estudio de mercado se logró identificar la oferta y la demanda actual del Sacha Inchi de la Parroquia San Pablo, del mismo modo se realizaron proyecciones las cuales permitieron conocer la demanda insatisfecha de la asociación para el año 2019 que es de 74.900 kilos de Sacha Inchi.
- Mediante el estudio técnico se pudo determinar que la Parroquia San Pablo del Cantón Archidona es un lugar adecuado y estratégico para la construcción del Centro de Acopio, ya que esta parroquia tiene como principal fuente de su economía la agricultura y en especial la producción de Sacha Inchi.
- Dentro del estudio administrativo se realizó la construcción de la misión y visión institucional ya que estas no estaban creadas, de la misma manera se definió la estructura organizativa que necesita la Asociación Inti para una correcta gestión, generando niveles jerárquicos y responsabilidades dentro de la organización.
- Se determinó por medio del estudio financiero que el proyecto es factible y viable, ya que se obtuvieron resultados positivos en los principales indicadores, con la evaluación financiera se obtuvo un VAN de USD 13.615,31 dólares, un TIR de 15,15%, un periodo de recuperación de la inversión de 4 años, 2 mes y 12 días, teniendo un beneficio costo de USD 1,17 de dólar lo que ha demostrado una viabilidad tanto económica como financiera.

RECOMENDACIONES

- Que la Asociación Inti ejecute el proyecto de creación del centro de acopio en la Parroquia San Pablo, ya que mediante los resultados obtenidos en los estudios realizado demostraron que los valores son positivos, generando rentabilidad, lo que permitirá generar nuevas fuentes de trabajo, asegurando las ventas a precios justos y contribuyendo al desarrollo de la parroquia y el cantón.
- Establecer convenios con empresas exportadoras y comercializadoras de Sacha Inchi dentro y fuera de la provincia para facilitar y garantizar el 100 % de la comercialización de este producto agrícola.
- Acaparar en nicho de mercado insatisfecho de los productores de Sacha Inchi para poder brindar un servicio del Centro de Acopio y que acudan a las instalaciones para la entrega del producto de una manera rápida permitiendo ahorrar tiempo y dinero.
- En el aspecto administrativo se recomienda a la Asociación Inti tomar en cuenta la misión, visión y el organigrama estructural realizados en el proyecto, ya que estos elementos son ejes primordiales para que una empresa tenga muy en claro las metas y objetivos que quiere cumplir y hacia dónde quiere llegar.

BIBLIOGRAFÍA

- Abreu, J. (2014). *El método de la investigación*. Recuperado de: [http://www.spentamexico.org/v9-n3/A17.9\(3\)195-204.pdf](http://www.spentamexico.org/v9-n3/A17.9(3)195-204.pdf)
- Alcivar, C. (2018). *Concepto de inversión*. Recuperado de: <https://concepto.de/inversion-2/>
- Araujo, D. (2012). *Proyectos de inversión: análisis, formulación práctica*. México: Trillas.
- Arrendondo, M. (2015). *Contabilidad y analisis de costos*. México: Patria.
- Baca, G. (2010). *Evaluación de proyectos* (6ª ed.). México: McGraw-Hill.
- Baca, G. (2013). *Evaluación de proyectos* (7ª ed.). México: McGraw-Hill.
- Banco Central del Ecuador. (2018). *Evaluación sectorial del PIB*. Recuperado de: <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1105-la-economia-ecuatoriana-crecio-19-en-el-primer-trimestre-de-2018>
- Banco Central Del Ecuador. (02 de 2019). *Tasas de interés*. Recuperado de: <https://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>
- Banco Popular Dominicano S.A. (2016). *Estudio de factibilidad*. Recuperado de: <https://www.impulsapopular.com/gerencia/que-es-un-estudio-de-factibilidad/>
- Cafferri, C. (2018). *Las "5 Ps" del marketing*. Recuperado de: <https://www.aboutespanol.com/las-5-p-del-marketing-2480207>
- Cajal, A. (2017). *Investigación de campo: características, tipos, técnicas y etapas*. Recuperado de: <https://www.lifeder.com/investigacion-de-campo/>
- Chain, S. (2018). *VAN, qué es y para qué sirve*. Recuperado de: <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/van-que-es-y-para-que-sirve/>
- Córdoba, M. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Corvo, T. (2018). *Macrolocalización*. Recuperado de: <https://www.lifeder.com/macrolocalizacion-proyecto-empresa/>
- Corvo, T. (2018). *Microlocalización*. Recuperado de: <https://www.lifeder.com/microlocalizacion-proyecto-empresa/>
- Didier, J. (2010). *Relación beneficio costo*. Obtenido de: <http://www.pymesfuturo.com/costobeneficio.html>

- Escuela Internacional de Profesionales y Empresas. (2018). *Pricing o fijación de precios: método basado en el mercado o la demanda*. Recuperado de: <https://www.eipe.es/blog/fijacion-de-precios-demanda3/>
- Fontaine, E. (2008). *Evaluación social de proyectos* (13ª ed.). México: Pearson Educación
- Gaviria, K. (2015). *Inversiones diferidas*. Recuperado de: <http://inversionesdiferidas.blogspot.com/>
- Gomez, S. (2012). *Metodología de la investigación*. México: Red Tercer Milenio.
- Horngren, C., Datar, S., & Rajan, M. (2012). *Contabilidad de costos. Un enfoque gerencial*. México: Pearson Educación.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2019). *Inflación acumulada*. Recuperado de: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/2018/Diciembre-2018/Boletin_tecnico_12-2018-IPC.pdf
- Lara, B. (2012). *Cómo elaborar proyectos de inversión paso a paso*. Quito: Oseas Espín.
- López, E. (2012). *Selección de muestra*. Recuperado de: http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/eal/seleccion_muestra.html
- Martinez, C. (2017). *Investigación descriptiva*. Recuperado de: <https://www.lifeder.com/investigacion-descriptiva/>
- Merino, M. (2015). *Intriducción a la investigación de mercados*. Madrid: ESIC.
- Ministerio de Trabajo. (2018). *Evolución del salario básico unificado*. Recuperado de: <http://www.trabajo.gob.ec/incremento-del-salario-basico-unificado-2019/>
- Morales, A., & Morales, J. (2009). *Proyectos de inversión*. México: McGraw-Hill.
- Ortega, A. (2006). *Proyectos de inversión*. México: Continental.
- Otríz, O. (2018). *Gobierno Autónomo Departamental Santa Cruz*. Recuperado de: <http://www.santacruz.gob.bo/sczproductiva/acopio/2777/400110#ancla>
- Peñaherrera, A. (2016). *El redescubrimiento del Sacha Inchi*. Recuperado de: <http://www.alimentosecuador.com/2016/03/21/el-redescumbrimiento-del-sacha-inchi/>
- Prieto, J. (2015). *Proyectos: enfoque gerencial* (4ª ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Rocio, F. (2016). *Concepto de marco legal*. Recuperado de: <https://es.scribd.com/doc/75951216/Concepto-de-Marco-Legal>
- Salcedo, R. (2016). *La importancia de un proyecto*. Recuperado de: <http://www.usmp.edu.pe/publicaciones/boletin/fia/info46/sistemas/articulo3.htm>

- Santos, G. (2016). *Estudio económico financiero*. Recuperado de:
<https://docplayer.es/12091381-Iii-estudio-economico-financiero.html>
- Santos, T. (2017). *Estudio de factibilidad de un proyecto de inversión*. Obtenido de:
<http://www.eumed.net/ce/2008b/tss.htm>
- Sapag, N. (2011). *Proyectos de inversión formulación y evaluación*. Chile: Pearson Educación.
- Sapag, N. (2016). *Proyectos de inversión - formulación y evaluación* (7ª ed.). México: Pearson Educación.
- Thompso, I. (2018). *Oferta*. Recuperado de:
<https://www.promonegocios.net/oferta/definicion-oferta.html>
- Torres, M. (2016). *Tasa interna de retorno (TIR): definición, calculos y ejemplos*. Recuperado de: <https://www.rankia.cl/blog/mejores-opiniones-chile/3391122-tasa-interna-retorno-tir-definicion-calculo-ejemplos>
- Ucañani, C. (2015). *Proyecto de inversión*. Recuperado de:
https://www.academia.edu/28549547/Proyectos_de_Inversion
- Varela, R. (2013). *Evaluación económica de proyectos de inversión* (7ª ed.). Bogotá: McGraw-Hill.
- Villacres, S. (2018). *Estudio de viabilidad de un proyecto: cómo y porque llevarlo a cabo*. Recuperado de: <https://www.obs-edu.com/int/blog-project-management/causas-de-fracaso-de-un-proyecto/estudio-de-viabilidad-de-un-proyecto-como-y-por-que-llevarlo-cabo>
- Wigodski, J. (2011). *Metodología de la investigación*. Recuperado de:
<http://metodologiaeninvestigacion.blogspot.com/2010/07/poblacion-y-muestra.html>



ANEXOS

Anexo A: Encuesta



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



Objetivo: Proponer el diseño de un proyecto de factibilidad para el acopio de Sacha Inchi para la Asociación Inti, en la Parroquia San Pablo, Canto Archidona, Provincia de Napo.

Indicaciones: Marque con una (X) a su criterio.

GENERO: F ☐ M ☐

EDAD:

1. El terreno que utiliza para el cultivo es:

Propio ☐

Arrendado ☐

2. Indique. ¿Usted el nivel de extensión de cultivo de Sacha Inchi que posee?

De 1/4 a 1 Hectáreas ☐

De 2 a 4 Hectáreas ☐

De 5 a 6 Hectáreas ☐

De 7 a 8 Hectáreas ☐

De 9 en adelante ☐

3. ¿Cuál fue la motivación para la siembra de Sacha Inchi?

Herencia ☐

Recomendación ☐

Rendimiento ☐

4. ¿Con que frecuencia Ud. Cosecha el producto?

Diario ☐

Semanal ☐

Quincenal ☐

Mensual ☐

Bimensual ☐

5. ¿Cuál es la producción promedio mensual de Sacha Inchi?

De 10 a 50 Quintales ☐

De 51 a 100 kilos ☐

De 101 a 300 kilos ☐

De 301 a 500 kilos ☐

De 500 kilos en adelante ☐

6. ¿Existe en la Parroquia San Pablo un Centro de Acopio del producto?

SI ☐

NO ☐

7. ¿Estaría Ud. de acuerdo en que se cree un centro de Acopio de Sacha Inchi en la Parroquia?

SI ☐

NO ☐

8. Estaría usted de acuerdo en vender su producción a un centro de acopio.

SI ☐

NO ☐

9. Ud. ¿Cómo productor estaría dispuesto a realizar un compromiso de venta con el Centro de Acopio, manteniendo una negociación segura?

SI ☐

NO ☐

10. ¿Por qué razón decidiría vender su producción a un Centro de Acopio y no a intermediarios?

Precio Justo ☐

Venta Segura ☐

Facilidad de Transportar ☐

Por pago inmediato ☐

Calificación transparente ☐

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo B: Entrevista



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



ENTREVISTA

Objetivo: Recopilación de información mediante una entrevista dirigida al Presidente de la Asociación Inti.

Datos informativos




Nombre de la Institución:

Nombre del entrevistado:

Cargo:

ENTREVISTA	
¿Cuánto tiempo lleva funcionando la Asociación Inti en la Parroquia San Pablo?	
¿Cuál es la actividad específica a la que se dedica la Asociación?	
¿Cuál es su principal competidor?	
¿Qué tipo de sachá Inchi usted adquiere en la Asociación y en qué cantidad?	
¿Cuál es el crecimiento promedio que ha tenido la Asociación en los últimos años?	
¿Cuántos kilos promedio entrega la Asociación a sus compradores?	
¿Para adquirir el producto cuáles son sus exigencias?	

Anexo C: Ruc

 REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES SOCIEDADES		 <i>...le hace bien al país!</i>	
NÚMERO RUC:	1591710261001		
RAZÓN SOCIAL:	ASOCIACIÓN DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS		
NOMBRE COMERCIAL:			
REPRESENTANTE LEGAL:	MAMALLACTA TAPUY CEBAR FRANCISCO		
CONTADOR:	CHONGO BALAZAR ABELINO MARTIN		
CLASE CONTRIBUYENTE:	OTROS	OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:	SI
CALIFICACIÓN ARTESANAL:	S/N	NÚMERO:	S/N
FEC. NACIMIENTO:		FEC. INICIO ACTIVIDADES:	30/01/2013
FEC. INSCRIPCIÓN:	30/01/2013	FEC. ACTUALIZACIÓN:	31/01/2017
FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:		FEC. RESICIO ACTIVIDADES:	31/01/2017
ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL			
ACTIVIDADES DE ASOCIACIONES PARA PROMOCIÓN DE UNA CAUSA O CUESTIÓN PÚBLICA.			
DOMICILIO TRIBUTARIO			
Provincia: NAPO Canton: ARCHIDONA Parroquia: ARCHIDONA Numero: S/N Referencia ubicación: A TRES CUADRAS DE LA ESCUELA DE SAN AGUSTÍN Celular: 0959762543 Email: huanjug@yahoo.com Telefono Trabajo: 063018900			
DOMICILIO ESPECIAL			
SN			
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS			
<ul style="list-style-type: none"> * ANEXO ACCIONISTAS, PARTICIPES, SOCIOS, MIEMBROS DEL DIRECTORIO Y ADMINISTRADORES * ANEXO RELACION DEPENDENCIA * ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO * DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE * DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA 			
# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS			
# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS	1	ABIERTOS	1
JURISDICCIÓN	1 ZONA 21 NAPO	CERRADOS	0
			
Código: RIMRUC2017001428705			
Fecha: 22/09/2017 10:34:42 AM			